KEITH CAMERON SMITH

10 điều KHÁC BIỆT NHẤT GIỮA KẺ LÀM CHỦ & NGƯỜI LÀM THUÊ



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI



alphabooks®
knowledge is power

Lời nói đầu

Tôi nhận ra rằng, khi nói đến tiền bạc, khác biệt quan trọng nhất giữa kẻ giàu và người nghèo nằm ở tư duy. Thực tế, tôi nghĩ rằng để đo lường thành công tài chính trong tương lai, tư duy quan trọng hơn tài khoản ngân hàng bạn có. Một người giàu có nhưng tư duy yếu kém nhiều khả năng sẽ đánh mất sự giàu có của mình. Ngược lại, nhiều người khởi đầu nghèo khổ, không có tài sản nhưng họ khao khát làm giàu và rèn luyện để có tư duy làm giàu nên đã trở nên giàu có. Với tư duy làm giàu, họ biết rằng sau những bước lùi tài chính, họ vẫn có thể giàu có trở lại. Họ hiểu tầm quan trọng của tinh thần doanh nhân.

Cuốn sách bạn đang cầm có thể cho bạn một lợi thế đáng kể trong chuyến hành trình trở thành một ông chủ. Những ý tưởng mà Keith trình bày trong cuốn sách này đầy sức mạnh và mang tính thực tiễn. Anh chia sẻ hiểu biết và góc nhìn từ những kinh nghiệm riêng trong cuộc đời mình và chúng cũng nhất quán với những thông điệp tôi đã giảng dạy trong suốt cuộc đời.

Napoleon Hill, tác giả cuốn sách *Think and Grow Rich* (13 nguyên tắc Nghĩ giàu, làm giàu), đã từng nói: "Tâm trí có thể đạt được bất cứ thứ gì nó nhìn nhận và tin tưởng. Tự thân con người có sức mạnh chuyển hóa những suy nghĩ của mình thành thực tế vật chất, tự thân con người có ước mơ và biến ước mơ thành hiện thực." Nhưng Hill cũng biết rằng quyền lực tâm trí được củng cố tốt nhất bằng cách học từ nghịch cảnh và vượt qua những nỗi sợ hãi.

Trong cuốn sách này, Keith nhấn mạnh và nêu cụ thể những khác biệt trong tư duy - thứ cho phép những người làm chủ thành công cả về phương diện tài chính lẫn cá nhân. Dù là một ông chủ đầy tham vọng hay đã có một công việc kinh doanh phát đạt, những khác biệt này sẽ giúp bạn tạo ra thành công và đi hết hành trình thành công của mình. Nếu là một nhân viên, những khác biệt này có thể giúp bạn suy nghĩ và hành động giống một kẻ làm chủ và trở nên có giá trị hơn cho công ty bạn. Bạn cũng sẽ học được cách làm việc hiệu quả với mọi người nhờ những khác biệt của Keith. Những người làm chủ thành công hiểu rằng công việc kinh doanh là quản lý con người, vì thế, học cách quan hệ và giao tiếp tốt với mọi người là một kỹ năng cần được phát triển.

Những khác biệt này tiết lộ cho bạn những ý tưởng tuyệt vời để cải thiện cuộc sống cá nhân. Một người làm chủ thực thụ tạo ra những giá trị cho thế giới và từ đó gây dựng sự nghiệp thành công. Trên con đường

đó, người làm chủ cũng sẽ tìm được những phần thưởng xứng đáng hoặc to lớn hơn trong cuộc sống cá nhân. Những khác biệt trong cuốn sách này sẽ giúp bạn cải thiện mọi lĩnh vực trong cuộc sống.

Keith có năng khiếu trong việc kết thân và giao tiếp với mọi người một cách đầy cảm hứng, khiến họ tin tưởng vào bản thân và khuyến khích họ hành động. Khi đọc cuốn sách này, bạn sẽ nhận ra năng khiếu đó. Chúng tôi hy vọng cuốn sách sẽ mang đến một tầm nhìn rõ ràng hơn cho cuộc sống cá nhân của bạn và giúp bạn hiểu biết sâu sắc hơn về phương thức thành công và sự tự do mà bạn xứng đáng có.

Chúc các bạn thành công,

Sharon Lechter

Lời tựa

Từ khi viết cuốn *10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo*, tôi tiếp tục học được những bài học giá trị về kinh doanh và cuộc đời. Vì thế, tôi viết cuốn sách này để chia sẻ vài hiểu biết và cái nhìn mới mẻ mà tôi thu thập được trong vài năm trở lại đây. Cuốn sách này tiết lộ những câu chuyện thành công và thất bại mà tôi chưa từng đề cập tới trong những cuốn sách trước đây.

Tôi kinh doanh đã được hai thập kỷ và đã có những thành công tuyệt vời. Tôi trải nghiệm vài thất bại thảm hại nhưng chúng đã cho tôi những bài học để thành công hơn nữa. Những bài học từ sai lầm và thất bại cực kỳ quý giá, nếu bạn nhận hoàn toàn trách nhiệm về mình và sẵn sàng học tập.

Kiến thức từ kinh nghiệm bản thân là sức mạnh để bạn tạo ra tương lai. Tuy nhiên, bạn sẽ không thể rút kinh nghiệm từ những thất bại trong quá khứ nếu cứ đổ lỗi, phàn nàn về thất bại hay cố biện minh cho lý do bạn không thành công. Để trở thành một người làm chủ thành công, bạn phải liên tục tiến bước về phía tương lai mà bạn khao khát, đổ lỗi, phàn nàn và cố gắng biện minh chỉ khiến bạn kẹt lại trong quá khứ. Một trong những khác biệt của cuốn sách này thuật lại câu chuyện thất bại kinh doanh lớn nhất trong đời tôi và những bài học quan trọng tôi học được từ đó. Tôi chia sẻ nó vì tin rằng nếu muốn tạo ấn tượng với ai đó thì hãy kể câu chuyện thành công, nhưng nếu muốn tạo ảnh hưởng thì nên kể câu chuyện thất bại. Tôi viết cuốn sách này vì tôi muốn tạo ảnh hưởng lên bạn.

Có ba lý do khác khiến tôi viết cuốn sách và phát triển bộ sách này là: trách nhiệm, mục đích và di sản. Tôi tin rằng tất cả chúng ta đều có trách nhiệm phải chia sẻ những thứ tạo ra những kết quả tích cực trong cuộc đời mình. Tôi cũng muốn cảm giác rằng mình đang hành động có mục tiêu rõ ràng mỗi khi giảng dạy những khác biệt này ở nhiều nơi trên thế giới. Và tôi nhìn nhận những cuốn sách này như một phần di sản, đặc biệt là cho con cái tôi. Một số cuốn sách tôi yêu thích đã hơn 100 năm tuổi, sẽ thật tuyệt khi 100 năm sau có ai đó đọc, thích thú và thu được lợi ích từ cuốn sách này. Tôi tin tưởng rằng những khác biệt giữa kẻ làm chủ và người làm thuê sẽ không thay đổi theo thời gian. Nó đã quan trọng như cách đây 100 năm và sẽ vẫn vậy 100 năm sau. Hãy đọc, thưởng thức và gặt hái lợi ích từ những điều khác biệt này. Bạn có thể trở thành một ông chủ thành công.

01

Kẻ làm chủ tin tưởng nên chấp nhận rủi ro.

Người làm thuê sợ hãi nên chọn an toàn.

Trong cuốn sách 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo, tôi đã viết: "Rủi ro là cơ hội." Khi chấp nhận rủi ro, bạn đang nắm lấy những cơ hội của cuộc đời. Rất nhiều người làm thuê đã để nhiều cơ hội trôi qua vì sợ hãi nhiều hơn tin tưởng. Những người làm chủ thành công có những niềm tin mạnh mẽ, điều này cho phép họ nhận thấy cơ hội và chấp nhận rủi ro. Hầu hết mọi người đều ít tin tưởng vào bản thân, và đó là lý do tại sao họ vẫn làm thuê. Rất nhiều người làm thuê nói rằng họ muốn tự kinh doanh nhưng sự sợ hãi không cho phép họ chấp nhận những rủi ro cần thiết.

Rủi ro là cơ hội



Tin tưởng bản thân

Bạn tin vào bản thân thế nào thì hiệu quả làm việc của bạn sẽ thế ấy. Bạn có tin tưởng bản thân không? Nếu bạn nhìn vào những kết quả

mình đạt được và nghĩ rằng chúng chưa đủ tốt thì hãy cố gắng nhìn sâu hơn để tìm ra lý do cho các kết quả đó. Những kết quả bạn nhận được đơn thuần là sự phản chiếu những gì bạn làm hay không làm. Và những thứ bạn làm hay không làm đơn thuần là kết quả của những gì bạn đang nghĩ về bản thân.

Nếu cho rằng những kết quả mình đạt được chưa đủ tốt, bạn có thể có một niềm tin tiềm thức về bản thân rằng: "Tôi chưa đủ giỏi." Và nếu nhìn sâu hơn, có thể bạn sẽ thấy một niềm tin đơn giản hơn rằng: "Tôi chưa đủ tầm."

Bạn đã đủ tầm chưa? Tất nhiên là rồi! Người làm chủ luôn tin tưởng bản thân. Nếu không tin tưởng bản thân thì sẽ chẳng bao giờ nhận ra được những cơ hội, sẽ chẳng bao giờ chấp nhận những rủi ro cần thiết và sẽ chẳng bao giờ đạt được những thành công mình mong muốn. Bạn phải có niềm tin vào bản thân và dẹp bỏ tất cả những hoài nghi. Tự hoài nghi là nguyên nhân vì sao rất nhiều người làm công vẫn đi làm công. Thiếu niềm tin vào bản thân, bạn sẽ luôn cần ai đó chỉ bảo những gì phải làm, hay bạn sẽ chủ động yêu cầu người khác cho phép mình làm gì đó. Tôi tin rằng nguyên nhân quan trọng nhất khiến rất nhiều người vẫn làm thuê là vì họ đang chờ ai đó cho phép họ trở thành thứ gì khác.

Nếu không có nhiều niềm tin vào bản thân thì đây chính là lúc bạn phải nắm lấy những niềm tin đang có và làm quen với nó. Giống như cơ bắp, niềm tin phải được luyện tập để trở nên vững vàng hơn. Bạn có niềm tin. Tất cả chúng ta đều có. Nhưng liệu bạn có đang vận dụng niềm tin vào bản thân không? Đừng chờ đến khi ai đó cho phép bạn mới hành động để đạt được khao khát của mình.

Bạn tin vào bản thân thế nào thì hiệu quả làm việc của bạn sẽ thế ấy.



Tin tưởng những người khác

Tin tưởng bản thân cho phép bạn chấp nhận rủi ro. Nó cũng sẽ khiến bạn tin tưởng vào những người khác.

Bạn có tin tưởng những người khác không? Người không tôn trọng người khác thường thiếu tôn trọng bản thân mình. Người dễ dàng nổi nóng với người khác cũng sẽ dễ dàng nổi nóng với những hành vi của bản thân. Niềm tin bản thân sẽ phản chiếu lên mọi người và khi bạn chọn tin tưởng vào bản thân, bạn sẽ thấy tin tưởng vào những người khác dễ dàng hơn. Bạn cần mọi người và mọi người cần bạn. Bằng cách tin tưởng vào bản thân, những người khác sẽ cảm thấy bạn cũng tin tưởng vào họ. Họ sẽ muốn giúp bạn vì họ cảm thấy bạn chân thành trong việc giúp đỡ họ.

Khi bạn tin vào bản thân và mọi người, và cùng nhau chấp nhận rủi ro, khả năng thành công của bạn sẽ cao hơn. Chân lý đơn giản là càng chấp nhận nhiều rủi ro thì khả năng thành công càng cao. Càng ít chấp nhận rủi ro thì khả năng thành công càng thấp. Do đó, hãy chấp nhận rủi ro và chấp nhận chúng với niềm tin vào những kết quả tích cực. Chấp nhận rủi ro khi đang sợ hãi thường dẫn đến thất bại.

Người không tôn trọng người khác thường thiếu tôn trọng bản thân mình.



Rủi ro và nỗi sợ

Bạn luôn đưa ra lựa chọn để tin tưởng hay sợ hãi. Lý do lớn nhất khiến mọi người sợ là vì họ tin vào những thứ không có thật. Có lẽ bạn đã từng biết đến cụm từ viết tắt phổ biến đại diện cho từ sợ hãi (FEAR) – False Evidence Appearing Real (Tạm dịch: Chứng cứ sai nhưng có vẻ như đúng).

Trong hội thảo "Thông Thái Dẫn Đến Tự Do" của tôi, tôi dạy học viên cách sử dụng những câu hỏi đầy quyền lực để xử lý nỗi sợ. Khi đối mặt với nỗi sợ hãi, hãy tự hỏi bản thân: "Cái gì tôi tin là thật nhưng thực tế không phải là sự thật?" Dù đơn giản, cách này rất hiệu quả. Câu trả lời của câu hỏi đó sẽ giúp bạn xác định những niềm tin sai lầm và nhận ra thực trạng. Sự thật sẽ giúp bạn vượt qua nỗi sợ và củng cố niềm tin, từ đó bạn có thể chấp nhận những rủi ro cần thiết cho thành công. Niềm tin sai lầm nuôi dưỡng nỗi sợ còn sự thật nuôi dưỡng niềm tin. Hãy sử dụng kỹ thuật này mỗi khi đối mặt với nỗi sợ hãi. Cái tôi sẽ muốn biện minh cho những niềm tin giới hạn nhưng con tim bạn biết đâu là sự thật. Nếu sẵn lòng lắng nghe con tim mình và đặt nghi vấn cho những niềm tin đang có, bạn sẽ bắt đầu cảm nhận được nhiều bình yên và niềm vui hơn. Bình yên và niềm vui là những đồng minh đầy sức mạnh trong cuộc đời một kẻ làm chủ thành công.

Sự thật tạo ra niềm tin, niềm tin sai lầm tạo ra nỗi sợ. Có thể bạn có niềm tin sai lầm rằng bạn vẫn chưa đủ giỏi. Có thể bạn có niềm tin sai lầm rằng những gì người khác nghĩ về bạn rất quan trọng. Có thể bạn có niềm tin sai lầm rằng bạn không thể làm gì đó, dù "gì đó" là gì đi chăng

nữa. Niềm tin sai lầm tạo ra những nỗi sợ - cái ngăn không cho bạn chấp nhận những rủi ro dẫn bạn đến thành công. Dù nỗi sợ của bạn là gì đi chăng nữa, chúng cũng được xây lên từ những niềm tin sai lầm.

Sự thật là bạn đủ giỏi. Sự thật là những gì người khác nghĩ về bạn không quan trọng. Sự thật là bạn có thể làm được điều đó, dù "điều đó" là gì đi chăng nữa.

Sự thật tạo ra niềm tin



Khi bạn nhận ra những niềm tin sai lầm và chọn tin vào những sự thật về bản thân, niềm tin của bạn sẽ phát triển. Dù luôn tồn tại khả năng thất bại, hãy nhớ thông điệp của khác biệt 9: Thất bại là người bạn, không phải kẻ thù. Sợ thất bại là một trong những nỗi sợ chủ yếu khiến con người không chấp nhận rủi ro. Những người làm chủ thành công hiểu rằng thất bại chỉ là một phần của quá trình thành công, và sợ thất bại sẽ ngăn cản chúng ta tiến về phía ước mơ và làm những gì yêu thích. Thất bại là điều không thể tránh khỏi. Sẽ rất ngu ngốc khi để những nỗi sợ không thể tránh khỏi ngăn cản bạn sống cùng giấc mơ và làm những gì mình yêu thích. Khi có thể trải qua nhiều thất bại mà không mất niềm tin, thành công sẽ trở nên khả dĩ. Nếu chọn niềm tin thay vì nỗi sợ, cuối cùng bạn sẽ đạt được thành công thực sự. Nếu mất niềm tin sau một hay vài thất bại, bạn vẫn có thể chọn cách có lại niềm tin. Khi nói về

niềm tin, bạn có thể chọn có hay mất nó. Mất niềm tin đơn thuần chỉ là chọn ngừng tin tưởng. Chọn có niềm tin là lựa chọn vẫn tin tưởng vào khả năng thành công. Niềm tin nói rằng: “Đúng, bạn có thể.” Nỗi sợ nói rằng: “Không, bạn không thể.” Mỗi khi nỗi sợ mách bảo rằng bạn không thể đạt được thành công, hãy tỉnh táo chứng minh rằng nó đang lừa dối bạn. Hãy chọn lắng nghe tiếng nói của niềm tin trong bạn.

Niềm tin là một sức mạnh rất thật trong cuộc sống của những ông chủ thành công. Niềm tin sẽ thúc đẩy và cho bạn những lời khuyên thông minh trong những lúc khó khăn nhất. Nó mách bảo bạn rằng: “Hãy theo đuổi đi, bạn có thể làm được!” Nó cũng có thể nói hay thậm chí hét to rằng: “Không! Dừng lại đi! Làm vậy là sai rồi!” Với những người làm chủ trẻ tuổi, dù hành động với niềm tin, họ vẫn thất bại. Có thể là họ đã sai, hoặc thất bại chính là họ cần trải qua để có những kiến thức cho thành công sau này.

Bạn có thể làm được điều đó dù “điều đó” là gì đi chăng nữa.



Niềm tin vào những con số

Khi nói đến niềm tin và hoạt động kinh doanh, có một thứ bạn có thể đặt niềm tin vào, đó là những con số. Nhiều kẻ làm chủ đặt niềm tin vào những điều thần bí của thành công và hy vọng điều tốt đẹp nhất sẽ xảy ra. Niềm tin đó chẳng có gì sai cả. Người làm chủ thành công nhất mà tôi từng gặp đã nói rất nhiều lần rằng phép màu nằm ở sự kết hợp. Nghe có vẻ kỳ lạ khi một doanh nhân thành công nói đến phép màu. Bạn có thể nghĩ rằng một người làm chủ thành công chỉ nhìn vào lợi nhuận,

nhìn vào những con số chứ không phải những điều thần bí. Nhưng có một sự cân bằng giữa thực tế và thần bí trong kinh doanh đó là niềm tin. Chỉ cần tin tưởng rằng bạn sẽ thành công ngay cả khi thất bại, bạn sẽ thành công dù xảy ra chuyện gì đi chăng nữa. Trong niềm tin có bao hàm kỳ vọng thành công. Niềm tin "tôi thành công"sẽ dẫn đến rất nhiều thành công. Vài ông chủ thiếu niềm tin nghĩ rằng: "Khi nào trải qua thành công thì tôi mới thành công", nhưng những kẻ làm chủ thành công thực sự tin rằng họ đã thành công.

Niềm tin thần bí rằng mình đã là một người thành công cho phép người làm chủ tạo ra những thành công kinh doanh thật sự. Những thành công đó được thể hiện qua những con số. Một trong những ví dụ kinh điển nhất của việc con số phản ánh thực tế là tỷ lệ đánh trúng bóng trung bình của môn bóng chày. Ai đó có tỷ lệ đánh trúng bóng là 0.3, nghĩa là người đó chỉ đánh trúng bóng ba lần trong mười lần. Một cách nhìn khác là người đó đánh hụt bảy lần trên số mười lần đánh bóng. Trong kinh doanh, tổng người bán hàng có thể nghe hai mươi lần từ chối để có một lần khách hàng đồng ý mua sản phẩm. Một lãnh đạo trẻ có thể trải qua chín thất bại để có một lần thành công. Một ông chủ dày dạn kinh nghiệm có khả năng thành công bốn lần sau sáu lần thất bại. Những nhà môi giới chứng khoán hiệu quả nhất trên thế giới chỉ thành công phân nửa số lần, có nghĩa là họ mất tiền trong phân nửa số giao dịch. Một người tiếp thị mạng lưới thiếu kinh nghiệm có thể chỉ "săn" được một trong số mười người họ nói chuyện, một tay tiếp thị kinh nghiệm hơn có thể đạt được năm trên mười người.

Một khi bạn biết được những con số trung bình trong bất kỳ ngành nghề nào, bạn có thể hành động với niềm tin vào những con số. Nếu bán hàng và biết con số trung bình là hai mươi lần từ chối cho một lần thành công, bạn có thể vượt qua những lần từ chối với niềm tin chắc chắn rằng bạn đang tiến gần hơn đến việc bán được sản phẩm. Là một doanh nhân, nếu biết việc kinh doanh sẽ thất bại chín trên mười lần, bạn có thể vượt qua những thất bại với niềm tin rằng mình đang tiến gần hơn đến thành công. Do đó, hãy đặt niềm tin vào những điều thần bí và thực tế.

Sức mạnh thần bí của niềm tin có hai cái tên là: tự tin và kiên trì. Tự tin đến từ niềm tin rằng tôi là người thành công và do đó sẽ thành công. Kiên trì là sức mạnh để chịu đựng và tiếp tục tiến lên phía trước thậm chí khi bạn cảm thấy muốn từ bỏ. Kiên trì sẽ tưởng thưởng bạn! Sự kết hợp giữa tự tin và kiên trì là sự kết hợp giữa niềm tin bên trong và hành động bên ngoài. Tự tin là niềm tin bên trong và kiên trì là hành động bên ngoài. Kết hợp sức mạnh của tự tin và kiên trì sẽ tăng cường năng

lực của bạn! Càng tin tưởng và nuôi dưỡng niềm tin bằng hành động, bạn sẽ càng sớm thấy được những kết quả thực tiễn, thực tế, vật chất, hữu hình trong thế giới thực gọi là Thành Công.

Kiên trì sẽ tưởng thưởng bạn.



Một cách đơn giản để tăng cường niềm tin

Tôi đã để dành phần trình bày này ở phần cuối của cuốn sách vì muốn bạn nhớ và áp dụng nó ngay sau khi đọc xong. Đó là: Hãy ăn mừng thành công của bạn. Tất cả chúng ta đều có những thành công, nếu tìm bạn sẽ thấy chúng xuyên suốt cuộc đời mình. Hầu hết mọi người không tự ghi nhận công trạng của mình. Đừng rơi vào tình trạng đó. Hãy suy nghĩ về những khoảng thời gian thành công và ăn mừng chúng. Bằng cách ăn mừng những khoảnh khắc thành công trong quá khứ, bạn đã trao cho bản thân niềm tin để chấp nhận rủi ro trong hiện tại.

Ăn mừng thành công bao gồm cả biết ơn những thử thách dẫn đến thành công. Tất cả chúng ta đều có những khoảng thời gian khó khăn - thứ giúp chúng ta trở nên mạnh mẽ hơn. Tất cả chúng ta đều từng gặp những cản trở và hiện tại phải biết ơn chúng. Sự biết ơn nuôi dưỡng niềm tin. Càng gieo trồng nhiều sự biết ơn với những trải nghiệm cuộc đời thì bạn càng có nhiều niềm tin. Hãy ăn mừng bằng cách biết ơn những trải nghiệm – không chỉ là những trải nghiệm đẹp mà cả những

trải nghiệm khó khăn. Giai đoạn khó khăn nhiều khả năng là thời điểm bạn phát triển nhiều nhất.

Mỗi ngày bạn đều có thể lựa chọn niềm tin hay nỗi sợ. Hãy chọn niềm tin. Càng thường xuyên chọn niềm tin, bạn sẽ càng trở nên mạnh mẽ và nỗi sợ sẽ càng ít tác động đến bạn. Hãy tiếp tục đi theo hướng đó. Niềm tin là tài sản lớn nhất. Hãy nuôi dưỡng nó và tìm kiếm tự do.

Hãy ăn mừng thành công của bạn.



02

Kẻ làm chủ hướng tới tương lai.

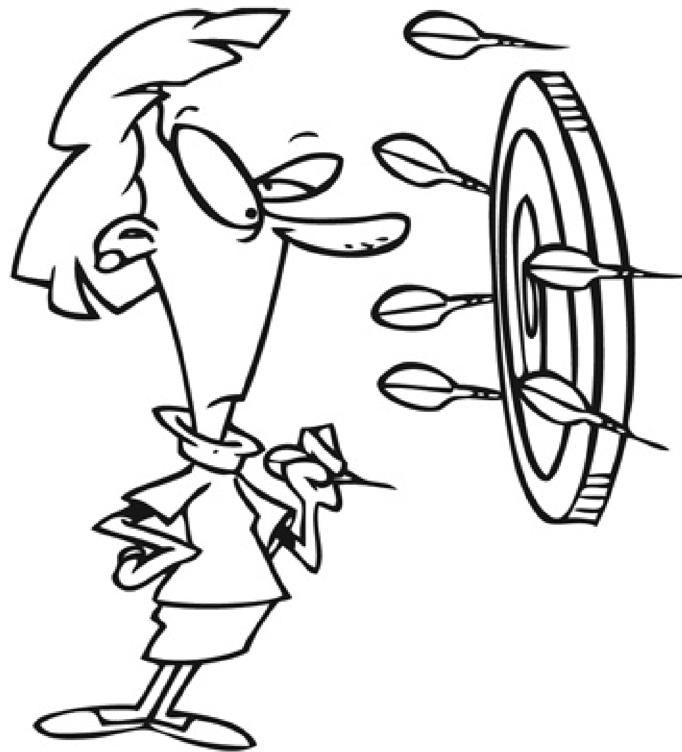
Người làm thuê nhìn vào quá khứ.

Chỉ ít người hiểu được sức mạnh của tầm nhìn và đó là lý do tại sao hầu hết mọi người đều làm thuê mà không trở thành kẻ làm chủ. Thiếu tầm nhìn sẽ chẳng tạo ra được nhiều giá trị. Sẽ không có sức khỏe tốt nếu không có một tầm nhìn biến nó thành hiện thực. Tự do tài chính sẽ không xảy ra nếu không có tầm nhìn thực hiện nó. Tầm nhìn biến mọi thứ trở thành hiện thực. Tất cả những ông chủ vĩ đại đều có tầm nhìn. Tầm nhìn là sức mạnh. Hành động mỗi ngày hướng đến tầm nhìn là cách chắc chắn và nhanh nhất để biến giấc mơ thành hiện thực. Bạn phải có được tầm nhìn cho tương lai mà bạn khao khát nếu muốn có được thành công và mãn nguyện. Những người làm chủ có thể biến giấc mơ thành hiện thực vì họ có tầm nhìn tương lai. Người làm thuê nhìn mọi thứ diễn ra vì họ dành quá nhiều thời gian cho quá khứ.

Kẻ làm chủ cân bằng thời gian bằng cách lên kế hoạch cho tương lai, thực hiện hành động ở hiện tại và dành rất ít thời gian nhìn về quá khứ. Không phải việc nhìn lại quá khứ không quan trọng – nó quan trọng và có thể được sử dụng để phát triển khả năng tiên đoán tốt, nhưng họ chọn cách đặt trọng tâm vào tương lai nhiều hơn.

Suy ngẫm về quá khứ là quan trọng nhưng đừng để nó giới hạn cái nhìn tương lai của bạn. Nhìn vào quá khứ có thể giúp bạn lên kế hoạch cho tương lai, nhưng lên kế hoạch cho tương lai và hành động theo kế hoạch đó là phần quan trọng nhất. Nếu muốn thực hiện hiệu quả hơn, thì hãy lên kế hoạch và thực hiện theo kế hoạch. Đừng phí phạm quá nhiều thời gian nhìn lại quá khứ.

Tầm nhìn biến mọi thứ trở thành hiện thực.



Đáng buồn thay, hầu hết những nhân viên không thành công đều nhìn vào quá khứ để than phiền hoặc bị ám ảnh bởi những tiếc nuối, tội lỗi hay sự xấu hổ. Nhìn vào quá khứ để gặm nhấm nỗi đau sẽ khiến bạn mắc kẹt ở đó, và sẽ lặp lại sai lầm cũ. Hãy nhìn vào quá khứ để thấy những gì cần học hỏi và những nỗi đau sẽ bắt đầu dịu bớt. Hãy học hỏi từ quá khứ và áp dụng những bài học đó vào tương lai.

Bằng cách nhìn vào quá khứ để học hỏi, bạn luôn hiện diện ở hiện tại. Tâm trí của những người làm thuê hay “vắng nhà” vì họ còn ở trong quá khứ. Tâm trí kẻ làm chủ đôi khi cũng “vắng nhà”, nhưng là vì họ đang mơ về tương lai.

Dù mơ về tương lai hiệu quả hơn so với gặm nhấm quá khứ, nhưng nó có thể trở thành một cái bẫy nếu bạn không thoát khỏi thời gian mơ mộng đó để hành động. Chỉ suy nghĩ về một thứ gì đó không giúp bạn kéo nó lại gần mình hơn. Hãy nhớ rằng một tầm nhìn quyền lực là một mục tiêu và đi kèm với nó là một kế hoạch hành động để đạt được mục tiêu. Suy nghĩ không biến giấc mơ thành hiện thực. Suy nghĩ sẽ ảnh hưởng đến hành động của bạn nhưng phải hành động mới tạo ra thành công.

Nếu tầm nhìn cá nhân không nhất quán với tầm nhìn doanh nghiệp

của bạn hay doanh nghiệp nơi bạn làm việc thì đây là thời điểm bạn nên tìm một doanh nghiệp mới. Bạn sẽ không hạnh phúc hay cảm thấy mãn nguyện khi làm việc theo một tầm nhìn mình không đồng tình. Thành công và hạnh phúc thực sự phụ thuộc vào việc bạn chân thành với những giá trị bản thân. Có hàng ngàn cơ hội kinh doanh và một số doanh nghiệp ngoài kia phù hợp với những giá trị của bạn, hãy tìm kiếm chúng. Người yêu thích công việc thường có tầm nhìn cá nhân giống với tầm nhìn của doanh nghiệp thuê họ.

Hãy học hỏi từ quá khứ và áp dụng những bài học đó vào tương lai.



Hầu hết mọi người chọn nghề nghiệp dựa trên thu nhập. Dù đó có vẻ là tiêu chí hấp dẫn nhưng lại là cách dở nhất để chọn nghề. Hãy tìm một nghề phù hợp với những giá trị cá nhân của bạn. Nếu đã chọn một nghề và chọn sai khi quyết định dựa trên thu nhập, có thể bạn muốn thay đổi. Bạn không có nhiều giá trị với công ty nếu ghét đi làm và rốt cuộc nó sẽ biểu hiện ra bên ngoài hoặc qua năng suất làm việc, cảm giác thiếu hạnh phúc hay cả hai. Mặt khác, nếu tìm một công ty phù hợp với giá trị cá nhân của bạn, bạn sẽ trở thành một tài sản quý giá, một người yêu thích việc đi làm và tạo ra bầu không khí vui tươi, hòa hợp.

Cuộc sống quá ngắn để chọn làm một công việc chán ngắt. Có thể bạn cảm thấy quá muộn khi đã làm công việc nào đó mình không thích

trong nhiều năm, nhưng bạn cần thay đổi ngay bây giờ chứ không được chờ đến lúc nào khác. Hãy ngừng việc phí phạm thời gian, năng lượng quý báu của bạn và bắt đầu đầu tư vào tầm nhìn mà bạn tin tưởng. Khi công việc phù hợp với tầm nhìn cá nhân, bạn sẽ trở thành một tài sản quý giá với công ty. Những người có tầm nhìn cá nhân giống với tầm nhìn của doanh nghiệp luôn cá nhân hóa công ty đó, coi đó là công ty của mình và hành động hết mình vì nó. Nếu muốn mình trở thành một tài sản quý giá của công ty, hãy bắt đầu bằng cách chắc rằng tầm nhìn của bạn phù hợp với doanh nghiệp bạn làm việc và sau đó chuyển từ việc gọi công ty sang công ty của tôi. Kẻ làm chủ thấu hiểu tầm nhìn của doanh nghiệp họ. Họ học cách truyền tải nó rất rõ ràng và hóa thân thành nó.

Cuộc sống quá ngắn để chọn một công việc chán ngắt.



Kẻ làm chủ nhìn về tương lai và lên kế hoạch xây dựng sự giàu có bằng cách xây dựng một doanh nghiệp lớn. Người làm thuê nhìn vào quá khứ và nghĩ rằng họ được quyền thăng chức và tăng lương nhờ thâm niên. Để xây dựng một doanh nghiệp vĩ đại hay để được thăng chức, tăng lương, bạn phải hoàn toàn nắm được tầm nhìn của doanh

nghiệp và chạy cùng nó. Chạy cùng nó nghĩa là phải hành động. Khi chạy cùng tầm nhìn của công ty, bạn sẽ dễ tập trung hơn và đều đặn tiến lên phía trước. Khi bước chầm chậm hay không hành động đều đặn, bạn rất dễ bị phân tâm và lạc lối. Nếu tầm nhìn tương lai thú vị, chắc chắn bạn sẽ chạy theo và hành động dễ dàng hơn. Nếu thiếu tầm nhìn và không thấy được cuộc sống đang tươi đẹp hơn với bạn, thì những sự phân tâm, cảm giác thất vọng, nản lòng và đè nén sẽ trở thành một phần không đổi trong cuộc đời bạn. Cách phí phạm thời gian chắc chắn nhất là sống mà không có tầm nhìn. Cách chắc chắn nhất để tận hưởng cuộc sống là tạo ra một tầm nhìn đầy cảm hứng, tập trung vào nó và chạy cùng nó. Hãy chọn đích đến, liên tục tiến bước và làm việc không ngừng để tiến về mục tiêu đã định. Tương lai của bạn có thể là thứ gì đó bạn tạo ra, và cũng có thể là thứ bạn ghét. Hãy nhìn về tương lai qua con mắt của niềm tin và thấy đích đến trong năm, mười, hai mươi, bốn mươi năm nữa. Bạn không kiểm soát được những gì bạn đã làm hay không làm trong quá khứ nhưng bạn hoàn toàn có thể kiểm soát được những gì bạn làm hay không làm kể từ giờ phút này. Những thứ bạn làm và không làm sẽ tạo ra cuộc sống tương lai của bạn.

Hãy nhìn về tương lai và thấy đích đến bạn mong muốn, sau đó liên tục hành động hướng đến tầm nhìn đó, và qua những trải nghiệm tốt và xấu, cuộc sống sẽ dạy bạn tất cả những điều cần thiết để đến được tương lai đó.

Cách phí phạm thời gian chắc chắn nhất là sống mà không có tầm nhìn.



03

Kẻ làm chủ bay cùng đại bàng.

Người làm thuê chơi cùng lũ gà.

Tôi từng có một nhân viên rất giỏi, đã từng là một tài sản quý giá của công ty và anh ta thật sự yêu thích công việc của mình. Tôi cũng biết rằng đó là công việc lương cao nhất từ trước đến giờ của anh ấy, nhưng sau đó anh ta bắt đầu xuống dốc.

Mọi người thấy anh làm việc kém hiệu quả. Việc này rõ ràng có liên quan trực tiếp đến cô bạn gái mới của anh, nhưng khi tôi nói chuyện này với anh, anh khẳng định rằng đời sống cá nhân không liên quan gì đến công việc. Tôi cười và nói: "Chắc cậu đang nói đùa." Tôi chờ đợi phản ứng từ anh nhưng anh ấy chỉ nhìn chằm chằm vào tôi như con nai nhìn vào đèn pha xe ô tô. Tôi giải thích với anh rằng cuộc sống cá nhân và công việc có mối quan hệ phức tạp, rằng cuộc sống gia đình ảnh hưởng đến đời sống tại công sở, và ngược lại. Dành thời gian giao du với ai là một trong số những lựa chọn quan trọng nhất. Tôi nói với anh rằng: "Về bản chất, cậu sẽ trở nên giống với những người cậu giao du cùng. Chấm hết."

Tất nhiên, anh ấy không nhìn mọi việc theo hướng đó. Anh ấy vẫn cảm thấy mình vẫn đang làm việc với năng suất như xưa. Dù vậy, nếu trung thực với bản thân, anh ấy chắc sẽ nhận ra rằng mình đang bắt đầu đi làm trễ và dành quá nhiều thời gian nói chuyện điện thoại với cô bạn gái.

Tệ nhất là những năng lượng vui vẻ, tích cực trước đây của anh ta đã biến thành tiêu cực và mệt mỏi. Mỗi ngày, anh ta dường như cạn kiệt sinh lực, mọi sự tập trung dành cho việc thỏa mãn cô bạn gái của mình. Tôi đã nói chuyện nhiều lần nhưng anh ta không chịu nhìn nhận rằng chính cô bạn gái đã thay đổi mình. Không lâu sau anh ta không còn làm việc cho tôi nữa.

Chúng tôi chia tay trong hòa thuận và trước khi đi anh còn ghé qua chào hỏi và xin tôi những lời khuyên về công việc mà anh đang cân nhắc. Anh nhanh chóng có được công việc mới ở một công ty danh tiếng và rất hào hứng về nó.

Khoảng hai tuần sau anh lại đến và nói với tôi rằng anh chuẩn bị trở thành một chuyên gia bảo hiểm và làm việc cùng anh trai mình. Tin này

khiến tôi ngạc nhiên. Anh thật lòng yêu quý anh trai nhưng chưa một lần nói gì tốt đẹp về anh trai, thậm chí anh thường bực bội bởi những quyết định trong cuộc sống của anh trai mình.

Khi tôi hỏi anh về công việc trước kia, anh nhún vai tỏ vẻ không muốn làm toàn thời gian ở đó. Anh trai đã thuyết phục anh rằng anh có thể có thu nhập cao gấp đôi trong khoảng thời gian chỉ bằng phân nửa nếu làm công việc tính toán bảo hiểm. Tôi tự thắc mắc liệu chuyện muốn dành nhiều thời gian hơn với bạn gái có ảnh hưởng đến quyết định này của anh không. Dù sao đi nữa, tôi cũng chúc anh thành công và dặn anh nhớ giữ liên lạc.

Vài tuần sau, tôi nhận được thông báo yêu cầu cấp thông tin về lịch sử làm việc của anh ta. Anh ta đã nộp đơn xin trợ cấp thất nghiệp. Kể từ đó tôi không nhận được tin tức gì từ anh ta nữa dù vài tháng sau đó tôi nghe nói anh ta đã trở về làm việc cho công ty mà mình đã làm trước khi chuyển đến chỗ tôi. Đó là một nơi anh ta chưa bao giờ cảm thấy thoải mái với công việc và đồng nghiệp.

Bạn có thể học được gì từ kinh nghiệm của anh ta? Những người bạn giao du cùng sẽ ảnh hưởng đến quyết định và năng lượng của bạn. Giống như thang máy, họ có thể kéo chúng ta xuống hay nâng chúng ta lên. Cái nguy hiểm là nhiều người dừng lại và đặt câu hỏi về các mối quan hệ đang ảnh hưởng đến họ thế nào.

Bạn có thể không thấy ảnh hưởng ngay tức khắc từ những người bạn giao du cùng, nhưng qua thời gian họ chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn theo cách tích cực hoặc tiêu cực, có thể xây dựng hay hủy hoại bạn. Quan hệ cũng giống như thị lực vậy. Khi nhìn vào căn phòng bị tắt đèn, màu đen giống màu hắc ín khiến bạn không thể thấy gì. Sau vài phút, bạn bắt đầu nhìn được. Vài phút trôi qua, căn phòng lại được bật sáng, bạn có thể thấy rõ đâu là chạn bát đâu là bàn.

Bạn sẽ trở nên giống với những người bạn giao du cùng.



Không có ánh sáng trong căn phòng, mắt bạn đã phải điều chỉnh với bóng tối. Bạn cũng vậy, bạn phải điều chỉnh với môi trường của những người xung quanh. Có người mang ánh sáng đến cho cuộc đời bạn và giúp bạn khai sáng, nhưng có người lại mang đến bóng tối và khiến bạn mù lòa. Nhân viên cũ của tôi không thể "thấy" rằng cô bạn gái mới ảnh hưởng đến mình theo một cách tiêu cực ở cả cuộc sống cá nhân lẫn công việc.

Rất nhiều những hoàn cảnh xảy đến với bạn là sự phản chiếu của những người bạn cho phép ảnh hưởng tới cuộc đời mình. Bằng cách đầu tư thời gian kết giao với những người thông minh đang thành công và sống có ý nghĩa, bạn sẽ học được cách làm điều tương tự. Tôi phát hiện ra rằng những người thực sự thành công và mãn nguyện luôn thích thú giúp đỡ mọi người đạt được một cuộc sống trọn vẹn hơn. Tôi không nói riêng về một người thầy hay cố vấn nào trong khác biệt này. Tôi đang nói về những mối quan hệ cá nhân, thường ngày của bạn.

Bạn là sự phản chiếu của những người bạn cho phép ảnh hưởng tới cuộc đời mình.



Bạn có nhận ra bạn dành bao nhiêu thời gian cho một số người nhất định và họ ảnh hưởng đến bạn thế nào không? Hy vọng rằng bạn nhận ra những ảnh hưởng tích cực và tiêu cực của họ. Và bạn đang đầu tư thời gian vào những người đúng đắn chứ không phí phạm thời gian vào nhầm người. Dưới đây là ba câu hỏi lớn để tự hỏi bản thân mà tôi học được từ Jim Rohn. Ba câu hỏi này có thể giúp bạn nhận thức rõ hơn, hiểu rõ hơn về những ảnh hưởng của người khác lên cuộc đời bạn, và trao cho bạn quyền chủ động hơn trong việc phát triển những mối quan hệ tốt hơn.

Những mối quan hệ đang ảnh hưởng đến tôi như thế nào?

Nó có ổn với tôi không?

Nếu không, thì tôi sẽ xử lý nó ra sao?

Bạn đã từng tự hỏi bản thân những câu hỏi này hay những câu hỏi tương tự chưa? Rất nhiều người không thay đổi hay thậm chí trở nên tệ hơn vì họ không sẵn sàng cắt đứt quan hệ với một số người. Bạn không được chọn những thành viên trong gia đình nhưng bạn hoàn toàn có thể chọn bạn bè và đồng nghiệp. Những lựa chọn liên quan đến người bạn chơi chung thường ngày là những lựa chọn quan trọng nhất trong cuộc đời bạn. Bạn có sẵn lòng từ bỏ việc giao du với những người đã từng phí phạm thời gian của bạn không? Những người làm chủ thành công đầu tư thời gian giao du với những người thành công. Những kẻ làm thuê không thành công phí phạm thời gian với những người không thành công. Thành công và không thành công là những định nghĩa rất tương đối nhưng khác biệt này đúng với mọi lĩnh vực trong cuộc sống, bao gồm cả tài chính. Hãy suy nghĩ điều này: Nhiều khả năng thu nhập của bạn bằng với mức thu nhập trung bình của năm người bạn thân nhất của bạn. Nếu muốn tăng thu nhập, hãy dành thời gian để xây dựng những mối quan hệ mới.

Lựa chọn liên quan đến người bạn chơi chung là lựa chọn quan trọng nhất cuộc đời bạn



Cố vấn của tôi, Nido-Qubein, là một doanh nhân thành công, một tác giả và diễn giả chuyên nghiệp - người sở hữu rất nhiều công ty. Ông có một người mẹ rất thông thái. Bà nói với Nido rằng: "Con trai, nếu muốn trở thành vĩ đại thì con phải chơi cùng những người vĩ đại. Nếu muốn hạnh phúc thì con phải ở xung quanh những người hạnh phúc. Nếu muốn say xỉn thì hãy chơi chung với những người say. Nếu muốn giàu có thì hãy khám phá những gì người nghèo làm và đừng làm những điều đó!"

Nếu muốn hiểu những lý do chính tại sao có người đạt được tự do tài chính và có người không, hãy đọc cuốn sách 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo. Có nhiều triệu phú đã đặt mua sách tặng cho bạn bè và gia đình mình, có triệu phú khi đọc cuốn sách đã nói với tôi rằng cuốn sách đó đúng với suy nghĩ và cảm giác của họ thế nào.

Tôi đã học được cách suy nghĩ giống và trở thành một triệu phú bằng cách đầu tư thời gian với những triệu phú, trước khi tôi học được cách trở thành ông chủ bằng cách đầu tư thời gian với các ông chủ khác. Bạn muốn trở thành ai hay cái gì đi nữa, bạn phải ở gần những người đã đạt được điều đó hay ít nhất đang gần đạt được. Nếu muốn trở thành con gà, hãy chơi cùng những con gà. Nhưng nếu muốn trở thành một người làm chủ thành công, hãy xây dựng quan hệ với những người làm chủ thành đạt. Điều tuyệt vời nhất khi đầu tư thời gian với đại bàng là bạn sẽ

học được cách bay. Điều tồi tệ khi chơi cùng lũ gà là rốt cuộc bạn sẽ trở thành gà rán. Đại bàng bay còn gà sẽ bị rán. Bạn thích con nào? Lựa chọn là của bạn. Hãy chọn lựa các mối quan hệ thật cẩn thận vì chúng sẽ quyết định rất nhiều thứ bạn trải qua trong đời mình.

Nếu muốn trở thành vĩ đại, bạn phải chơi cùng những người vĩ đại.

Nếu muốn hạnh phúc, bạn phải bên cạnh những người hạnh phúc.



04

Kẻ làm chủ xây dựng sự giàu có.

Người làm thuê kiếm tiền.

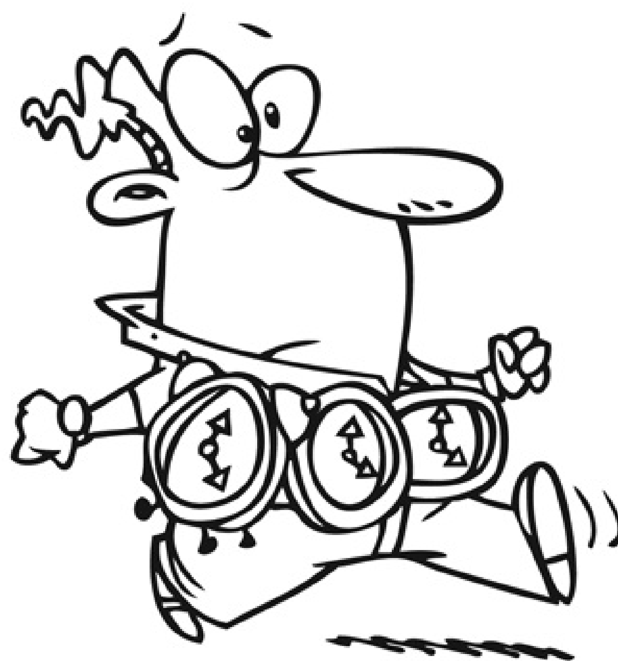
Thời gian cứ trôi đi không ngừng, không ai có thể tạo ra thêm thời gian hay lấy lại những gì đã qua. Nhưng rất nhiều người không nhận ra rằng thời gian là tài sản quý giá nhất mà họ có. Hiểu được điều đó, hãy cân nhắc xem bạn đã đổi bao nhiêu thời gian để lấy tiền. Bạn đã đánh đổi nó một cách thông minh chứ? Tất cả chúng ta đều nghe câu "Thời gian là tiền bạc", sâu sắc hơn thì là "Thời gian là cuộc sống", và khi chúng ta phí phạm thời gian là chúng ta phí phạm cuộc đời mình.

Bởi thế, hãy ưu tiên học cách quản lý tiền bạc vì tiền bạc đại diện cho một phần cuộc đời bạn. Khi tiêu tiền lãng phí vào những thứ vô giá trị, theo một nghĩa rất thực, bạn đang phí phạm một phần của cuộc đời.

Có một quan niệm rất phổ biến là tiền không quan trọng. Nếu không coi trọng việc đọc thì nhiều khả năng bạn sẽ không có một thư viện. Nếu không coi trọng tình bạn thì nhiều khả năng bạn sẽ không có bạn bè nào cả. Nếu không coi trọng tiền bạc thì nhiều khả năng bạn sẽ không có chúng. Chúng ta không tích lũy những gì chúng ta không coi trọng. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi nói với vợ tôi rằng nàng không quan trọng với tôi? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi nói với con cái mình rằng chúng không quan trọng với tôi? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi nói với bạn bè mình rằng họ không quan trọng với tôi? Liệu họ có tiếp tục chơi với tôi không? Tất nhiên không. Điều này cũng đúng với tiền bạc.

Nếu nói: "Tiền không quan trọng với tôi," thì nó sẽ không ở bên bạn nữa. Từ giờ trở đi, đừng bao giờ nói rằng tiền không quan trọng. Nó là một trong những câu nói dối tiêu cực nhất mà con người tự mách bảo bản thân.

Phí phạm thời gian là phí phạm cuộc đời mình



Khác biệt giữa tiền bạc và giàu có

Vì tiền quan trọng, chúng ta nên coi trọng và học cách khiến nó sinh sôi nảy nở. Nhưng kiếm tiền và khiến tiền sinh sôi nảy nở là hai vấn đề rất khác nhau, kiếm tiền rất khác với việc xây dựng sự giàu có. Bạn có thể kiếm rất nhiều tiền sau đó tiêu xài tất cả và trở nên khánh kiệt. Tuy nhiên, nếu kiếm được ít tiền hơn nhưng học cách tiết kiệm, đầu tư là bạn đang xây dựng sự giàu có. Bạn có thể kiếm được một triệu đô-la một năm nhưng nó sẽ không khiến bạn giàu có nếu bạn tiêu xài hai triệu đô-la một năm. Kiếm tiền là tâm lý phổ biến, xây dựng sự giàu có là tâm lý không phải ai cũng có. Tại sao hầu hết mọi người không giàu có về tài chính? Vì họ tập trung vào việc kiếm tiền chứ không phải xây dựng sự giàu có.

Kẻ làm chủ tập trung vào việc xây dựng sự giàu có cho bản thân mình và doanh nghiệp mà họ gây dựng. Hãy học cách suy nghĩ về cuộc sống như một doanh nghiệp – liệu cuộc sống của bạn có lợi nhuận dư thừa vào cuối năm hay bạn tiêu xài tất cả những gì bạn kiếm được? Nếu một doanh nghiệp thua lỗ hay không bao giờ để dôi ra được lợi nhuận, nó nên đóng cửa. Thế nhưng, hầu hết mọi người đều sống cuộc đời không sinh lợi nhuận hay tệ hơn nữa là dấn sâu vào nợ nần năm này qua năm khác. Đó không phải lỗi của họ. Hầu hết những người gặp vấn đề với chuyện quản lý tiền bạc đều chưa bao giờ được đào tạo để làm tốt hơn. Xã hội chúng ta không dạy trẻ con cách quản lý tiền bạc và xây dựng sự giàu có. Có bao nhiêu sinh viên đại học được học hỏi và chia sẻ

kiến thức, kinh nghiệm về cách sử dụng tiền bạc qua thẻ tín dụng một cách thông minh? Một số ít người may mắn được bố mẹ mình dạy cách xây dựng sự giàu có. Số đông những người còn lại không được dạy về cách xây dựng sự giàu có, tự học cách khiến tiền bạc sinh sôi nảy nở.

Xây dựng sự giàu có là chìa khóa dẫn đến tự do tài chính. Thay đổi nho nhỏ từ "kiếm tiền" sang "xây dựng sự giàu có" có thể tạo ra một khác biệt to lớn trong hành động của bạn và những kết quả bạn tạo ra. Hãy hướng và giữ sự chú ý của bạn vào việc xây dựng sự giàu có hơn là kiếm ra tiền. Hơn thế nữa, hãy nhớ kỹ khác biệt này: Xây dựng sự giàu có không chỉ là kiếm tiền và nó cũng không chỉ là tiết kiệm. Tiết kiệm 5.000 đô-la một năm trong tài khoản với lãi suất 3% trong khi lạm phát là 3%, đây không phải là cách xây dựng sự giàu có – đó là hòa vốn.

Trong hai thập kỷ qua, tôi đã từng có rất nhiều nhân viên. Tôi nói với từng người rằng tôi sẽ giúp họ bằng bất cứ cách nào. Vài người trong số họ đi làm chỉ để nhận lương và không bao giờ hỏi tôi bất cứ thứ gì, nhưng qua thời gian, vài người trong số đó đã đón nhận sự giúp đỡ của tôi.

Một ngày, khi tôi sắp đi du lịch Hawaii, hai nhân viên ở tuổi đôi mươi tiến lại gần tôi và hỏi: "Keith, ông có thể dạy chúng tôi cách kiếm tiền không?" Tôi đồng ý, và yêu cầu mỗi người đi đến một cửa hàng sách, mua một cuốn sách và đọc nó trong thời gian tôi đi vắng. Sau khi quay trở về từ kỳ nghỉ, tôi sẽ cùng thảo luận về nó.

Trong thời gian đi nghỉ, tôi đã rất tò mò muốn biết liệu họ có làm theo sự hướng dẫn của tôi hay không. Khi trở về văn phòng, tôi biết cả hai đều đã mua sách nhưng thực sự chỉ có một người đọc nó. Tôi mời người đọc cuốn sách đến nhà để thảo luận về nó. Anh ta đến đúng giờ. Tôi trả lời tất cả câu hỏi của anh ta và khuyến khích cũng như yêu cầu anh này tiếp tục đọc và học tập.

Một thời gian ngắn sau đó, anh ta rời khỏi công ty; gần một năm sau đó, anh gọi tôi để nói rằng anh rất khỏe, và có một công việc tốt với mức lương 36.000 đô-la một năm. Trước đó anh ta chỉ làm bán thời gian cho tôi với mức thu nhập 12.000 đô-la một năm. Trong vòng chưa đến một năm, anh ta đã nâng thu nhập tăng gấp ba lần. Anh cũng yêu cầu tôi giới thiệu một cuốn sách khác và tôi đã rất vui lòng khi làm việc đó.

Khoảng mười tháng sau anh lại gọi. Anh nói rất nhanh và tôi có thể nghe thấy sự hào hứng trong giọng nói của anh. Anh nói: "Keith, tôi cần một cuốn sách khác. Tôi đang có một công việc tuyệt vời và tôi cần học cách đầu tư tiền bạc để có thể khiến nó sinh sôi nảy nở!" Anh nói với tôi rằng hiện tại anh đang kiếm được 1.000 đô-la một tuần.

Trong vòng hơn hai năm, anh đã tăng từ 1.000 đô-la một tháng thành 1.000 đô-la một tuần. Lần đầu tới gặp, anh chỉ yêu cầu tôi dạy cách "kiếm tiền", chưa đến hai năm sau, anh lại cần học cách "khiến tiền sinh sôi nảy nở", đó là cách bắt đầu xây dựng sự giàu có. Tôi đã không nghe tin gì từ anh kể từ sau đó và tôi thường tự hỏi giờ anh làm ăn ra sao. Tôi có thể hình dung ra rằng anh đã trải qua vài thất bại và thua lỗ từ khi đi theo con đường xây dựng sự giàu có vì đó là một phần của hành trình ấy, nhưng tôi cũng nghĩ rằng anh đang làm ăn rất khấm khá.

Đừng tự lừa dối bản thân. Nếu chuẩn bị học cách xây dựng sự giàu có, bạn sẽ phải trải nghiệm vài thất bại và thua lỗ. Bạn có thể kiếm ra tiền và có thể làm mất tiền – nó là một phần của hành trình xây dựng sự giàu có. Hãy chấp nhận nó, nắm lấy nó, học tập từ nó và tập trung vào mục tiêu lớn lao của mình.

Kiếm tiền và làm mất tiền - đó là một phần của hành trình xây dựng sự giàu có.



Trong cuốn sách 10 điều khác biệt nhất giữa kẻ giàu và người nghèo, tôi đã viết về ba phương tiện mà rất nhiều triệu phú sử dụng để xây dựng sự giàu có là bất động sản, cổ phiếu và tiếp thị quan hệ. Một số người đã tích lũy được một gia tài bằng cách sử dụng chỉ một trong ba phương tiện này và rất nhiều người khác kết hợp cả ba phương tiện để xây dựng sự giàu có. Không có đúng hay sai trong số lượng phương tiện bạn sử dụng, nó phụ thuộc vào sở thích cá nhân, do đó hãy cứ làm cái phù hợp với bản thân bạn. Có triệu phú chỉ sử dụng một phương tiện để đạt được một cuộc sống giàu sang nhưng khi sự giàu có của họ đạt đến một mức độ nào đó, họ bắt đầu tìm kiếm và tìm ra nhiều cách khác nữa

để khiến tiền bạc sinh sôi nảy nở. Ở bước đầu của chuyến hành trình xây dựng sự giàu có, bạn và công việc kinh doanh nhỏ của mình sẽ là những thứ duy nhất có thể tạo ra dòng tiền. Và khi đã trở nên giàu có, bạn sẽ tìm những phương tiện khác để khiến tiền bạc tiếp tục sinh sôi. Hãy chọn những phương tiện xây dựng sự giàu có mà bản thân bạn cảm thấy thích thú khi tìm hiểu. Đừng bao giờ bỏ tiền bạc vào thứ bạn không biết rõ.

Đừng bao giờ bỏ tiền bạc vào thứ bạn không biết rõ.



Có hàng ngàn phương tiện giúp bạn xây dựng sự giàu có, nhưng tôi chỉ đề cập đến một phương tiện, cái có rất nhiều mô hình để chọn lựa. Một vài mô hình trong nhóm đó là những cách an toàn nhất để xây dựng sự giàu có, mà nhiều người gọi nó là kính chống đạn, đó là hợp đồng bảo hiểm nhân thọ. Rất nhiều hợp đồng bảo hiểm nhân thọ là những khoản đầu tư an toàn nhất vì chúng thường có tỷ lệ lãi suất thấp hơn và không rủi ro như rất nhiều những phương tiện khác. Nhưng trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ có rất nhiều chiến lược chơi. Bạn có thể chọn rủi ro hay an toàn tùy sở thích. Tôi đề nghị bạn sử dụng những chiến lược an toàn để xây dựng sự giàu có một cách từ tốn, và đầu tư vào một công việc kinh doanh nhỏ để xây dựng sự giàu có nhanh hơn. Có người tư vấn bạn nên sử dụng bảo hiểm trọn đời, có người lại khuyên mua những bảo hiểm có thời hạn. Tôi sẽ không tư vấn cách bạn mua bảo hiểm nhưng tôi khuyên bạn nghiên cứu về chúng và tận dụng chúng để

xây dựng sự giàu có.

Xây dựng sự giàu có đòi hỏi thời gian, còn kiếm tiền có thể được thực hiện nhanh chóng. Xây dựng sự giàu có mang đến nhiều sự an toàn và chắc chắn hơn cho cuộc sống của bạn. Kiếm tiền có thể dừng lại bất kỳ lúc nào và thường đi kèm rất nhiều sự rủi ro và căng thẳng. Xây dựng sự giàu có hầu như đến từ công việc kinh doanh, kiếm ra tiền hầu như đến từ công việc làm công bình thường.

Điều cuối cùng tôi muốn viết về khác biệt này là sự đơn giản. Trong đơn giản có bao hàm tự do. Mục đích của xây dựng sự giàu có là tận hưởng những kho báu thật sự của cuộc đời, như gia đình và bạn bè. Trong chuyến hành trình xây dựng sự giàu có, giữ phong cách sống đơn giản là một việc làm rất thông minh. Tôi đã trải qua rất nhiều giai đoạn, khi thì chi phí sinh hoạt khá cao, khi thì chúng tôi chủ động giữ chi phí đó ở mức thấp. Giữ chi phí sinh hoạt ở mức thấp luôn được chứng minh là cách đơn giản và thanh bình hơn để sống. Đừng sai lầm hay rơi vào cái bẫy phức tạp hóa cuộc sống của bạn trong lúc đang cố gắng trở nên giàu có. Hãy tập trung vào việc xây dựng sự giàu có và bạn sẽ kết thúc bằng việc giàu có với tâm trí bình yên. Nếu coi trọng sự bình yên tâm trí và thời gian với gia đình, hãy giữ mọi thứ đơn giản và tận hưởng những kho báu thực sự của cuộc đời.

Hãy giữ mọi thứ đơn giản và tận hưởng những kho báu thực sự của cuộc đời.



05

Kẻ làm chủ nói: “Lỗi của tôi.”

Người làm thuê nói: “Không phải tại tôi.”

Học cách chịu trách nhiệm cá nhân là chủ đề xuyên suốt cuốn sách này và nhiều cuốn sách khác của tôi. Con đường trở thành một kẻ làm chủ vĩ đại bắt đầu bằng việc học cách chịu trách nhiệm cho cuộc sống cá nhân của bạn. Khi học được cách chịu trách nhiệm cho chính cuộc đời mình, bạn cũng sẽ biết cách chịu trách nhiệm cho một doanh nghiệp.

Mỗi ngày bạn đều có thể lựa chọn: giữa nhận trách nhiệm và đổ lỗi, than phiền biện hộ. Đổ lỗi, than phiền và biện hộ chỉ là những hành động biện minh cho lý do bạn không thể đạt được những gì bạn muốn. Bạn sẽ không thể chịu trách nhiệm cho cuộc đời mình khi đang đổ lỗi, than phiền và biện hộ.

Một phần của hành động chịu trách nhiệm là chấp nhận thực tế. Hầu hết mọi người thường phí phạm sức lực khi cưỡng lại thực tế. Thực tế là thực tế. Mong ước mọi thứ khác đi sẽ không thay đổi được sự thật đó. Trong khi nhiều người ngồi loanh quanh và ước ao cái này hay cái kia xảy ra thì những người có trách nhiệm dám đứng dậy và tạo ra những thay đổi. Chấp nhận thực tế không phải là không làm gì cả, mà là công nhận cách mọi thứ đang diễn ra. Chịu trách nhiệm nghĩa là làm việc chăm chỉ để khiến mọi thứ tốt đẹp hơn. Dám nói: “Lỗi của tôi” nghĩa là người đó đã dám thừa nhận thực tế và hành động để cải thiện thực tế. Chịu trách nhiệm nghĩa là tập trung và hành động đều đặn hướng đến những mục tiêu của bạn.

Loanh quanh đổ lỗi, than phiền và biện hộ tiêu tốn nhiều sức lực hơn so với hành động. Bạn có thể nghĩ rằng hành động sẽ khiến bạn mệt mỏi, nhưng thực tế, hành động hướng đến một mục tiêu sẽ tiếp thêm năng lượng cho bạn. Mọi mặt của cuộc sống đều liên quan đến nhau và những gì xảy ra ở mặt này sẽ ảnh hưởng đến những mặt khác. Bạn có công nhận là khi tập thể dục, cả thể chất lẫn tinh thần của bạn đều khỏe khoắn hơn không? Bạn có nhận ra rằng khi bạn buồn bã, sức khỏe thể chất của bạn cũng bị ảnh hưởng không? Bạn có nhận ra rằng khi bạn tập trung sức mạnh tinh thần vào những mục tiêu trước mắt hay nhớ về những kỷ niệm vui, cả thể chất lẫn tinh thần của bạn đều hưng phấn hơn không? Nhận trách nhiệm quản lý năng lượng bản thân là một trong những công việc quan trọng nhất bạn có thể làm.

Hãy công nhận cách mọi thứ đang diễn ra.



Khi đổ lỗi, than phiền và biện hộ, bạn đang tự hạ thấp năng lượng bản thân. Khi thực hiện những hành động tích cực hướng đến các mục tiêu, bạn sẽ tăng cường năng lượng và xây dựng một xung lực tích cực. Nếu thấy mình rơi vào một vòng xoáy tiêu cực khi mọi thứ dường như ngày càng tệ đi thì nhiều khả năng bạn đang đổ lỗi, than phiền hay biện hộ.

Chịu trách nhiệm nghĩa là từ chối không tham gia trò chơi đổ lỗi, từ chối than phiền và biện hộ. Bằng cách tập trung vào những mục tiêu và đều đặn hành động hướng về chúng, bạn đang ở trong một trạng thái: "Lỗi của tôi, thành công và thất bại đều là trách nhiệm của tôi." Khi từ bỏ tất cả những hành động đổ lỗi, than phiền hay biện hộ và đều đặn hành động, bạn sẽ ngạc nhiên với những gì mình có thể đạt được.

Một trong những phần quan trọng nhất của chịu trách nhiệm là đo lường kết quả. Những người làm chủ thường dừng lại và tự hỏi bản thân: "Hành động của tôi có giúp tôi tiến gần đến những mục tiêu không?" Hầu hết mọi người không thường xuyên tự hỏi bản thân như thế. Họ cứ lặp đi lặp lại cùng một hành động với hy vọng sai lầm rằng mọi thứ sẽ tiến triển tốt hơn. Bạn thường xuyên nhìn nhận vị trí hiện tại và đo lường nó với quá khứ như thế nào? Bạn có đang tiến bộ không? Sẽ rất khó để trả lời câu hỏi đó trừ khi bạn dừng lại và đo lường kết quả. Hầu hết mọi người biện minh cho những kết quả tiêu cực bằng cách đổ lỗi và

than phiền. Đừng làm vậy. Hãy học cách chịu trách nhiệm bằng cách nhận ra thực tế, quản lý năng lượng bản thân, đều đặn hành động hướng đến các mục tiêu và đo lường kết quả.

Hành động của tôi có giúp tôi tiến gần đến mục tiêu không?



Khi thuyết trình trong các buổi hội thảo, tôi thường sử dụng câu chuyện về chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ.

Hãy tưởng tượng ai đó đang kéo một chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ. Đó đúng là một cảnh tượng thú vị vì chiếc xe kéo đầy phân, chất thành đống cao và tràn ra ngoài. Bạn có thể ngửi được mùi hôi thối từ nó. Chiếc xe đầy phân tượng trưng cho tất cả những biện minh của mọi người về những thất bại và thất vọng trong cuộc sống.

Giờ hãy tưởng tượng ai đó đang tiến đến gần và nói: "Cuộc đời của bạn là trách nhiệm của bạn. Nếu nhận trách nhiệm cho những kết quả, bạn có thể tạo ra một cuộc sống tuyệt vời." Người kéo chiếc xe lập tức chuyển sang trạng thái tự vệ và nói: "Cái gì? Bạn không hiểu gì về tôi cả! Tôi không thể làm được điều đó, đời tôi có cả đống phân!"

Tất cả chúng ta đều có những điều không như ý. Chúng ta có thể nhận trách nhiệm, buông tay ra khỏi chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ và tiến lên phía trước, cũng có thể đổ lỗi, than phiền, biện minh và vẫn y nguyên như thế. Vài người tự lừa dối bản thân và những người khác nghĩ rằng họ là người có trách nhiệm trong khi tiếp tục giữ chặt chiếc xe kéo nhỏ màu đỏ. Thậm chí có thể họ còn lấy một chai sơn xịt màu và

sơn đống phân thành màu vàng. Nó có thể trông khá hơn nhưng vẫn bốc mùi! Nếu cuộc sống của bạn bốc mùi thì hãy thả tay ra khỏi chiếc xe kéo. Hãy ngừng đổ lỗi, than phiền, biện minh và bắt đầu chịu trách nhiệm.

Mỗi khi đổ lỗi, than phiền hay biện hộ, chúng ta đang trong một tình trạng: “Không phải tại tôi.” Điều buồn cười là chúng ta không đổ lỗi, than phiền hay biện minh cho những thành công mà chỉ cho những thất bại hay những hành động dẫn đến thất bại. Dù ai đó đổ lỗi cho cha mẹ của họ, những chính trị gia, những tập đoàn, giáo viên hay những giảng viên, thì sớm muộn họ cũng phải tự nhìn lại mình để tìm ra sự thật. Sự thật là chúng ta phải chịu trách nhiệm cho những thành công và thất bại của bản thân. Nói rằng: “lỗi của tôi” nghĩa là bạn sẵn sàng ngừng việc đổ lỗi cho người khác. Có một cái nhìn rất thông minh mà tôi học được từ Jim Rohn, đó là: “Không biện minh, không than phiền.” Ông mô tả triết lý này: Nếu đang thu hoạch một mùa vụ lớn, đừng biện minh. Nếu không nhận được gì nhiều, đừng than phiền. Tôi thích thuật lại triết lý này như sau: Nếu đang có những thành công lớn, đừng biện minh, nếu có những thất bại tệ hại, đừng than phiền. Jim nói rằng triết lý này là dạng cao nhất của sự thông thái. Một người làm chủ thành công là người dày dạn kinh nghiệm, với rất nhiều trải nghiệm thành công và thất bại. Chỉ người làm chủ trưởng thành mới có thể nói câu: “Lỗi của tôi.” Bất kỳ người làm thuê còn non nớt nào cũng có thể nói: “Không phải tại tôi.” Hãy tận hưởng những thành công và chịu đựng các thất bại với một thái độ không xin lỗi, không than phiền. Người trưởng thành biết chấp nhận; đó là người không đổ lỗi, than phiền và biện minh.

Nếu đang có những thành công lớn, đừng biện minh, Nếu có những thất bại tệ hại, đừng than phiền.



06

Kẻ làm chủ khen và sửa sai.

Người làm thuê không khen, và cố tránh việc sửa sai.

Thầy dạy karate của con trai tôi thường sử dụng một phương pháp rất hữu hiệu để khai thác tiềm năng của học trò và bản thân là "KSK" hay còn gọi là Khen, Sửa, Khen.

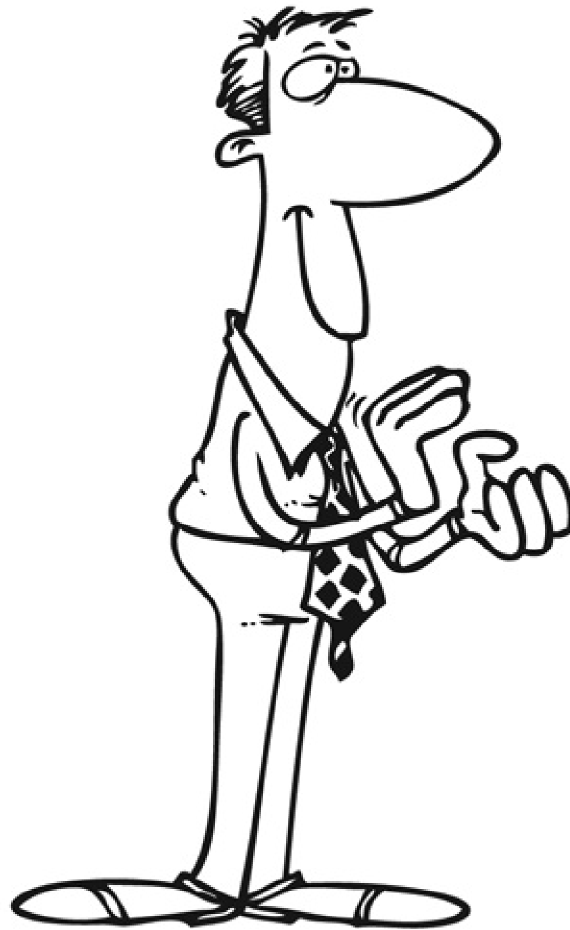
Khi thầy giáo này thấy học viên mắc lỗi lúc đang tập luyện, thay vì chỉ trích hay sửa sai ngay lập tức, ông sẽ sử dụng chiến lược KSK để có được những kết quả tốt nhất. Đầu tiên là khen hay ca tụng cái đúng của học viên đó, sau đó sửa sai và sau đó khen sự tiến bộ.

Ví dụ khi đứa trẻ thực hiện cú đá không hết sức mà chỉ đá đúng lực, ông thầy sẽ nói: "Tốt, tuyệt vời, chân con đá đúng cách rồi. Giờ hãy đá mạnh thêm nữa." Khi đứa trẻ đá mạnh hơn, ông thầy sẽ đập tay ăn mừng với nó và nói: "Đúng vậy, giỏi lắm!" Khen, sửa, sau đó lại khen.

Cách làm đó không chỉ đúng với những đứa trẻ, nó cũng cực kỳ hiệu quả với người lớn. Theo kinh nghiệm của tôi thì người lớn không khác trẻ con là mấy trong việc bị nhắc nhở và sửa sai. Bạn đã từng nghe câu: "Một thìa đường giúp thuốc đỡ đắng" chưa? Lời khen giống thìa đường, hành động sửa sai giống liều thuốc. Người lớn cũng thích được khen giống trẻ con, và khen là chìa khóa bí mật dẫn đến thành công. Những người làm chủ thành công đã học cách khen trước khi yêu cầu sửa sai và sau đó lại khen khi thấy những tiến bộ.

Người làm chủ hiểu rằng sửa sai không phải là chối bỏ, và trong vai trò lãnh đạo, họ sẽ giúp nhân viên cảm thấy an tâm để đưa ra những đề xuất và kiến nghị để sửa sai. Rất nhiều nhân viên cố gắng tránh việc sửa sai vì họ nhìn nhận nó rất cá nhân và cảm thấy bị chối bỏ. Khi hành động sửa sai thường bị hiểu lầm thành hành động công kích cá nhân, thì KSK giúp mọi người cảm thấy được công nhận và động viên.

Khen ngợi là chìa khóa bí mật dẫn đến thành công.



Kẻ làm chủ rèn luyện cách không nhìn nhận mọi thứ theo hướng cá nhân. Họ hiểu rằng con người nói và hành động theo những điều kiện tâm lý và tình cảm nhất định. Sự công kích cá nhân thường ít khi phản ánh đúng chúng ta mà thường phản ánh tâm trạng của người công kích.

Từ sửa sai thành giải pháp

Người làm chủ thành công không chỉ sử dụng KSK với nhân viên mà còn dạy nhân viên cách sử dụng KSK khi giao tiếp với họ. Những người chủ đánh giá cao việc nhân viên đưa ra một giải pháp khi thấy thứ gì hay ai đó cần được sửa sai. Một hành động sửa sai đúng nghĩa là nhìn thấy và thông báo rằng thứ gì đó không hiệu quả, sau đó đưa ra một cách khả dĩ để giải quyết vấn đề đó. Nếu chỉ ch ra cái sai mà không đưa ra một giải pháp, nghĩa là bạn đang than phiền. Tôi biết có rất nhiều nhân viên nghĩ rằng sếp của mình đang phàn nàn vì họ không hiểu rằng việc sửa sai liên tục là yêu cầu tiên quyết để giữ công ty vận hành tốt. Giống như người tài xế hay viên phi công, người làm chủ phải sửa hàng trăm, thậm chí hàng ngàn lỗi sai để có thể đi đúng hướng và tới được đích đến. Không sửa sai sẽ không có thành công.

Điều hành một công ty thành công đòi hỏi bạn phải sửa sai rất nhiều thứ. Miễn sao bạn vẫn sử dụng KSK, hành động sửa sai của bạn sẽ hiếm khi bị nhìn nhận là một hành động than phiền. Tôi biết những người quản lý trung bình và dưới mức trung bình thường than phiền rất nhiều, và việc than phiền của họ đã đuổi đi nhiều nhân viên giỏi và khách hàng vì họ không hiểu sức mạnh phá hủy của hành động đó. Dù bạn là một ông chủ hay một nhân viên, than phiền khiến bạn thất bại, sửa sai giúp bạn chiến thắng. Than phiền tạo ra những vấn đề chứ không giải quyết vấn đề. Do đó hãy sử dụng KSK để bảo đảm rằng bạn không chỉ đang than phiền và tạo ra những vấn đề. Là một doanh nhân, hãy chọn cách khen ngợi trước khi sửa sai để tạo ra một tinh thần hợp tác thay vì mâu thuẫn. Than phiền trước khi góp ý thường dễ biến cuộc trò chuyện thành cuộc cãi vã, oán giận, còn những lời khen chân thành trước khi sửa sai giúp hai bên vẫn tôn trọng lẫn nhau. Nếu bạn muốn vận hành công việc kinh doanh của mình theo cách được nhiều người tôn trọng và ít người oán giận, hãy thành thạo KSK. Nếu khen không phản ánh đúng hành động của bạn thì hãy gọi nó là chiến lược KSK: Compliment (khen ngợi), Correct (sửa sai), Compliment (khen ngợi). Con người thích được khen ngợi! Khen ngợi tạo ra sự hợp tác và sự hợp tác giúp mọi người làm việc cùng nhau suôn sẻ và tìm ra những giải pháp nhanh chóng. Khen ngợi là một chiến lược rất đơn giản và đầy sức mạnh. Nó giúp bạn thành công mà ít căng thẳng và hòa hợp với nhân viên.

Than phiền khiến bạn thất bại Sửa sai giúp bạn chiến thắng.



Đón nhận sửa sai

Chấp nhận và áp dụng những góp ý sửa sai đòi hỏi ở bạn đức tính khiêm nhường. Khiêm nhường là việc sẵn sàng cân nhắc những gì ai đó nói. Nó sẽ giúp bạn học hỏi và phát triển. Những kẻ làm chủ và người làm thuê kiêu ngạo tự đánh mất sức mạnh và tiềm năng của mình khi không sẵn sàng cân nhắc quan điểm của người khác. Trong sự khiêm tốn có ẩn chứa sức mạnh, và học cách cân nhắc những quan điểm khác là bạn đã chạm đến sức mạnh đó.

Rất nhiều người nghĩ rằng nếu tỏ ra khiêm tốn thì họ sẽ bị lợi dụng. Theo kinh nghiệm của tôi, sự thật lại ngược lại: Khiêm tốn là sức mạnh, sự kiêu ngạo là điểm yếu dẫn đến rất nhiều thất bại. Khiêm tốn giúp bạn thu nhận những cái hay từ mọi người và hình thành bức tranh ý tưởng hướng đến thành công to lớn.

Một trong những lợi ích to lớn nhất của khiêm tốn là giúp bạn phát triển khả năng lắng nghe mà không ngắt lời. Khi học cách chỉ lắng nghe mà không cắt lời, bạn vượt ra khỏi ranh giới giao tiếp để tiến đến kết giao với mọi người. Cố gắng kết giao với ai đó trước khi bạn sửa sai là một hành động thông minh, và KSK sẽ giúp bạn làm điều đó. Hãy giao kết trước khi sửa sai. Và khi là người bị sửa sai, hãy thể hiện sự tôn trọng bằng cách lắng nghe để hiểu góc nhìn của người kia. Khi bị sửa sai, bạn tự nhiên sẽ có khuynh hướng bảo vệ bản thân. Tuy nhiên, cách làm thông minh là giữ im lặng và thể hiện sự tôn trọng với người kia bằng cách để họ nói xong và cố gắng hiểu quan điểm của họ một cách chân thành.

Khiêm tốn cũng cho bạn khả năng nhận trách nhiệm mà không đổ lỗi cho người khác. Đổ lỗi không bao giờ tạo ra thứ gì mang tính xây dựng. Khi tập luyện đức tính khiêm tốn, hãy nghĩ đến việc sửa sai bằng một giải pháp thay vì chỉ đổ lỗi. Không có gì sai nếu bạn nói: “Tôi đã sai, tôi đã làm hỏng việc, tôi xin lỗi.” Với việc công nhận sai lầm của mình, bạn sẽ nhanh chóng có được sự tôn trọng của người khác. Ai cũng có lúc làm hỏng việc, nếu đổ lỗi, bạn sẽ không thay đổi được hiện tại mà còn khiến việc phát triển những mối quan hệ quan trọng trở nên rất khó khăn.

Lần sau khi bạn góp ý sửa sai, hãy nhớ thêm vào những lời khen chân thành và tạo lập quan hệ với người kia. Và lần sau khi đón nhận một góp ý sửa sai, hãy tập tính khiêm tốn và cố gắng tôn trọng chúng bằng thái độ chân thành nhất.

Sự kiêu ngạo là điểm yếu dẫn đến rất nhiều thất bại.



07

Kẻ làm chủ biết rộng.

Người làm thuê hiểu sâu.

Tôi từng nghe câu chuyện về một CEO, khi ông này đang tiếp một vị khách từ bên ngoài thì một nhân viên chạy đến và nói: “Chúng ta có một vấn đề. Chúng ta phải giải quyết nó ngay!”

Vị CEO bình tĩnh nhìn người nhân viên và nói: “Hãy nhớ quy tắc số 5.”

Người nhân viên suy nghĩ trong chốc lát rồi mỉm cười, trở nên thoải mái và nói: “Phải rồi, quy tắc số 5. Cảm ơn ngài,” và sau đó bước ra khỏi căn phòng. Vị CEO tiếp tục cuộc trò chuyện và ít phút sau, một nhân viên khác lại chạy vào và nói: “Có một vấn đề mới xảy ra và ngài cần lưu tâm ngay đến nó.”

Một lần nữa, vị CEO bình tĩnh nhìn nhân viên này và nói: “Hãy nhớ quy tắc số 5.”

Người nhân viên bớt căng thẳng hơn và nói: “Ồ phải rồi, quy tắc số 5. Xin lỗi tôi đã quên.” Sau đó anh này mỉm cười và bước ra khỏi phòng.

Lúc này, người khách kia nghĩ thầm: “Chà, mình chưa từng nghe đến quy tắc này, phải tìm hiểu xem quy tắc số 5 là gì mới được.” Vị CEO lại quay trở lại cuộc trò chuyện và lại bị cắt lời bởi một nhân viên khác kêu gào sự trợ giúp khẩn cấp. Vị CEO lại nhắc người nhân viên nhớ về quy tắc số 5 và kết quả lại diễn ra tương tự.

Cuối cùng, vị khách không thể dằn lòng được, ông thốt lên. “Quy tắc số 5 là cái gì thế?”

Vị CEO cười và nói: “Quy tắc số 5 là: ‘Đừng nghiêm trọng quá như vậy!’”

Vị khách hỏi: “Có bao nhiêu quy tắc thế?”

Vị CEO nở một nụ cười lớn và nói: “Chỉ có một thôi.”

Bài học từ câu chuyện này là mọi thứ thường không nghiêm trọng như bạn nghĩ. Trong khi những người làm chủ thiếu kinh nghiệm chạy loanh quanh cố gắng dập lửa thì một ông chủ dày dạn kinh nghiệm có thể để cho đám cháy tự tàn lụi. Tại sao? Vì họ biết nhiều thứ, cái nhìn rộng và bao quát cho phép họ thấy cái gì thực sự quan trọng và từ đó họ

có được cái nhìn cân bằng hơn về mọi thứ. Kẻ làm chủ có thể nhìn được bức tranh tổng thể, người làm thuê chỉ có thể thấy một phần nhỏ của vấn đề. Người làm thuê thường nhìn nhận mọi chuyện trầm trọng hơn so với thực tế vì đó là tất cả những gì họ biết. Biết rất nhiều về một vài thứ có thể khiến bạn nghĩ rằng phần việc của mình quan trọng hơn so với thực tế. Biết một ít về rất nhiều thứ khiến bạn nhận ra rằng vai trò của mọi người đều quan trọng.

Kẻ làm chủ có thể thấy bức tranh tổng thể, người làm thuê chỉ thấy một phần nhỏ của vấn đề.



Là một người làm chủ, tôi phải hiểu lịch làm việc, quy tắc đặt hàng, đáp ứng đơn hàng, quản lý nhân sự, quản lý rủi ro, gửi hóa đơn, chuyển hàng, trả lại hàng, bảo hiểm, quảng cáo, tiếp thị, dịch vụ khách hàng, bảng lương, thuế, vấn đề pháp lý, doanh thu và chi phí, thuê người, sa thải, và nhiều thứ khác nữa! Với vai trò là một nhân viên, tất cả những gì bạn phải làm là làm thật tốt phần việc trong bảng mô tả công việc của mình. Nếu vẫn muốn tiếp tục là người làm thuê suốt đời thì hãy cứ chăm chú nhìn vào bảng mô tả công việc ấy và đừng quan tâm đến việc học tập những thứ khác. Ngược lại, nếu muốn trở thành một người làm chủ thì bạn phải rèn luyện việc nhìn vào bức tranh tổng thể và cách mọi thứ vận hành. Học một chút về rất nhiều thứ là một việc làm thông minh.

Cần phải có những nỗ lực rất lớn để học hỏi thêm nhiều mặt của việc vận hành một doanh nghiệp. Sẽ tốn rất nhiều thời gian để bạn học tất cả

những kiến thức cần biết để trở thành một người làm chủ thành công. Tôi đã kinh doanh hai mươi năm và tôi vẫn đang không ngừng học hỏi những điều mới. Phải biết quá nhiều thứ đôi khi có thể quá sức nếu bạn không biết cách kiểm soát nó. Chỉ cần tập trung và học cách chia nhỏ bức tranh tổng thể, bạn sẽ có những trải nghiệm nhiều thành công và ít căng thẳng hơn.

Nếu có vấn đề gì đó xảy ra, một nhân viên bình thường cảm thấy như cả thế giới sẽ sụp đổ. Sự thật không phải thế. Không bao giờ như thế. Cuộc sống và công việc kinh doanh vẫn luôn tiếp diễn. Cái nhìn tổng thể càng rộng càng có góc nhìn đúng đắn về mọi chuyện. Mọi thứ thường không nghiêm trọng như vẻ ban đầu, dù thế nào đi chăng nữa, đó cũng không phải là ngày tàn của thế giới. Những người làm chủ hiểu rằng lúc nào cũng sẽ có những vấn đề phát sinh và không phải quá lo lắng khi điều đó xảy ra. Họ sẽ bình tĩnh xử lý vấn đề trước mắt và tiếp tục tiến về phía trước với bức tranh tổng thể đã vẽ trong đầu.

Vào những năm đầu tuổi đôi mươi, tôi từng là trợ lý tại một sân golf danh tiếng. Tôi nhớ đã từng có một cuộc trò chuyện với một tay golf hàng đầu về chuyện bỏ việc để tìm một công việc lương cao hơn. Tôi nói với ông rằng tôi muốn bắt đầu công việc mới ngay lập tức nhưng tôi không muốn ra đi khi chưa có ai thay thế vị trí của tôi. Vì thế, tôi sẽ thông báo thời gian nghỉ của mình sớm hơn thời hạn hai tuần nếu ông chủ cần. Tôi nhớ ông đã mỉm cười nhẹ nhàng và nói: “Keith, đừng hiểu lầm ý tôi, cầu trời nó đừng xảy ra, nhưng nếu anh rời khỏi đây tối nay, gặp một rắc rối nào đó và không thể đi làm ngày mai thì nơi này sẽ vẫn hoạt động bình thường khi thiếu anh. Do đó, anh có thể nghỉ việc khi nào thấy sẵn sàng.”

Tâm lý nhân viên của tôi bị rung chuyển. Tôi từng nghĩ rằng vai trò của tôi quan trọng đến nỗi việc tôi nghỉ “rất nghiêm trọng”. Sau này, khi trở thành một ông chủ dày dạn kinh nghiệm với cái nhìn rộng hơn, tôi nhanh chóng khám phá ra rằng rất nhiều thứ không nghiêm trọng đến vậy.

Học về rất nhiều thứ đơn thuần chỉ là liên tục mở mang trí thức. Bằng cách liên tục học những thứ mới về rất nhiều mặt của công việc kinh doanh, bạn sẽ có cái nhìn rõ ràng hơn về bức tranh tổng thể. Cái nhìn rõ ràng sẽ cho bạn sức mạnh để sẵn sàng đón nhận vấn đề hay gặp thất bại. Biết về rất nhiều thứ cho phép bạn tìm ra những giải pháp nhanh chóng và dễ dàng hơn khi gặp vấn đề. Bạn biết càng ít thì càng nhiều vấn đề lớn sẽ xuất hiện với bạn hơn và việc tìm ra giải pháp sẽ khó khăn hơn. Biết nhiều thứ cho phép bạn nhìn vào rất nhiều vấn đề và nói: “Chẳng có gì nghiêm trọng cả. Chúng ta sẽ tìm ra cách xử lý nó.”

Nhưng khi kiến thức giới hạn chỉ trong một hay hai vấn đề, bạn thường rối trí tự hỏi: "Chúng ta sẽ giải quyết vấn đề này thế nào đây?" Những người không thường xuyên mở rộng kiến thức của mình sẽ khó đạt được thành công như những người khác là vì thế.

Học một chút về rất nhiều thứ là một việc làm thông minh.



Tôi kết thúc khác biệt này bằng cách chia sẻ bốn kỹ năng mà hầu hết những người làm chủ thành đạt đều biết chút ít. Tôi học chúng từ bạn tôi, Glen Kaplan, CEO của ChargeToday.com, một doanh nhân thành công trong suốt hai mươi năm qua. Bốn kỹ năng này viết tắt trong cụm từ SODA: Đơn giản hóa, Tổ chức, Phân việc, và Tự động hóa (Simplification, Organization, Delegation, and Automation). Bạn nhất định phải biết một chút về bốn kỹ năng này để trở thành một người làm chủ thành công. Đầu tư thời gian, công sức và tiền bạc để học bốn kỹ năng này là xứng đáng vì chúng sẽ giúp bạn đạt được nhiều thành công hơn và gặp ít thất bại hơn.

08

Kẻ làm chủ tìm kiếm giải pháp lâu dài.

Người làm thuê tìm cách giải quyết vấn đề trước mắt.

Bạn đã từng dành thời gian chỉ để giải quyết một vấn đề, và những lần sau vẫn phải giải quyết vấn đề đó chưa? Khi giải quyết vấn đề, đừng tìm kiếm một giải pháp nhanh gọn để mọi thứ có thể trở lại tốt đẹp như cũ, hãy tìm kiếm giải pháp để nó sẽ không tái diễn nữa.

Những người giải quyết vấn đề trước mắt là người thiển cận. Họ không suy nghĩ theo hướng loại bỏ triệt để vấn đề. Những người làm thuê cho rằng giải quyết triệt để không phải là trách nhiệm của mình. Ngược lại, kẻ làm chủ biết rằng khi một vấn đề xuất hiện, trách nhiệm của họ là phải tìm ra giải pháp để họ không phải phí thời gian và tiền bạc với nó trong tương lai nữa. Họ luôn tìm cách giải quyết một vấn đề triệt để hay tìm một giải pháp dài hạn.

Tìm kiếm giải pháp khó hơn giải quyết vấn đề vì nó đòi hỏi bạn phải liên tục tìm kiếm cho đến khi tìm ra một giải pháp tối ưu. Một trong những khác biệt quan trọng giữa người giải quyết vấn đề trước mắt và người tìm kiếm giải pháp lâu dài chính là lượng thời gian. Người làm thuê có tâm lý giải quyết vấn đề ngay hiện tại và đẩy trách nhiệm đó sang người khác. Nếu người sau cũng có tâm lý như người trước, họ cũng sẽ nhanh chóng giải quyết nó và đẩy sang một người khác nữa.

Cách làm này có thể trở thành một cái vòng luẩn quẩn cực kỳ phí phạm thời gian. Ai cũng chỉ giải quyết được vấn đề một cách tạm thời. Nếu chưa tìm ra một giải pháp, lần sau vấn đề xuất hiện lại thì cái vòng lẩn quẩn phí thời gian kia sẽ lại bắt đầu.

Đừng chỉ tìm kiếm giải pháp nhanh gọn Hãy tìm giải pháp để vấn đề không tái diễn nữa.



Để tìm kiếm một giải pháp lâu dài, phải cam kết kiên trì làm bất cứ điều gì. Người tìm giải pháp phải chịu trách nhiệm cho vấn đề đó. Trong khi kẻ làm thuê sẽ nói rằng: “Đó không phải trách nhiệm của tôi,” người làm chủ đón nhận vấn đề và nhận trách nhiệm tìm kiếm những giải pháp dài hạn. Những nhân viên không thành công sẽ sử dụng lý lẽ “không phải vấn đề của tôi” khi họ không biết cách giải quyết nó, hoặc không sẵn lòng cố gắng để tìm kiếm giải pháp. Những người làm chủ thành đạt lại tư duy rằng: “Dù tôi không biết cách giải quyết vấn đề ngay bây giờ nhưng tôi sẽ giải quyết được chuyện đó, dù tìm ra một giải pháp mất bao nhiêu thời gian hay khó khăn đến thế nào đi nữa.” Người làm chủ sẵn sàng làm việc chăm chỉ để tìm kiếm giải pháp vì họ trân trọng thời gian. Họ không muốn phải phí thời gian trong tương lai. Rất nhiều người làm công được trả lương theo giờ và thực sự không quan tâm đến việc tiết kiệm thời gian trong tương lai vì họ tin rằng dù thế nào họ vẫn sẽ được nhận lương. Thực tế đã có rất nhiều ông chủ vui lòng tưởng thưởng cho những nhân viên tìm ra các giải pháp giúp công ty tiết kiệm thời gian. Vì họ hiểu rằng thời gian là tiền bạc. Họ sẵn sàng đầu tư thêm thời gian để tìm ra một giải pháp tiết kiệm thời gian cho tương lai, vì họ hiểu rằng giải quyết vấn đề tạm thời sẽ kết thúc bằng sự phí phạm thời gian và tiền bạc.

Dù tôi không biết cách giải quyết vấn đề ngay bây giờ nhưng tôi sẽ giải quyết được chuyện đó.



Những khác biệt giữa tâm lý tìm kiếm giải pháp lâu dài và tâm lý giải quyết vấn đề trước mắt có ứng dụng trong hai lĩnh vực chính: vấn đề cá nhân và vấn đề công việc.

Vấn đề cá nhân

Thói quen hàng ngày tạo ra cuộc sống của bạn. Việc hành động theo ý thức hay hành động theo vô thức đều tạo ra những kết quả mà bạn phải tự chịu trách nhiệm Nếu bạn liên tục gặp phải các vấn đề trong cuộc sống cá nhân, đừng nhìn vào người khác mà hãy nghiên cứu những thói quen của bạn, nhất là những thói quen hàng ngày. Hầu hết thành công và thất bại đều xuất phát từ những thói quen hàng ngày.

Hầu hết mọi người đều nghĩ rằng thói quen chỉ là những việc họ làm, nhưng nó còn bao gồm cả những việc họ không làm. Một công thức rất đơn giản cho thành công là làm nhiều hơn những thứ đưa bạn đến gần những mục tiêu và làm ít hơn những thứ đẩy bạn xa ra khỏi mục tiêu đó.

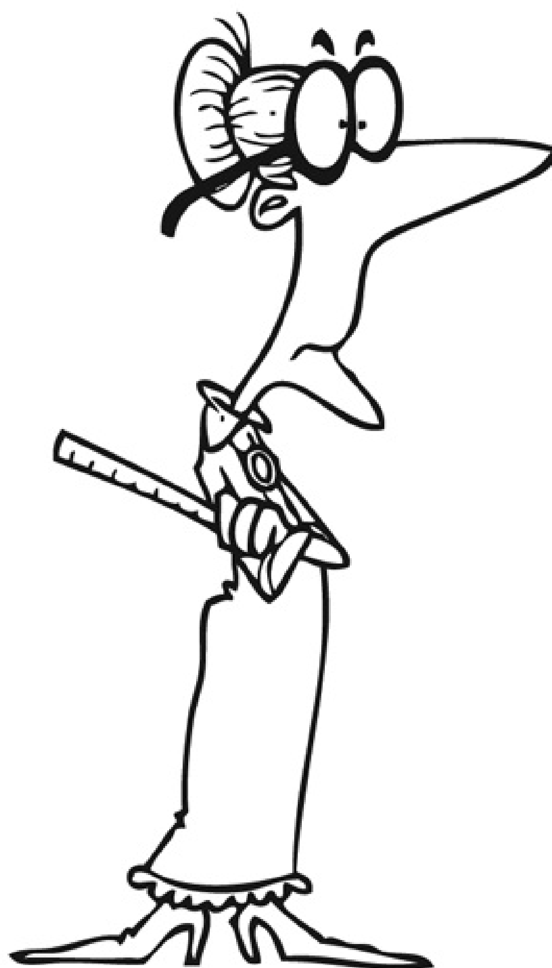
Nếu bạn không tiến bộ theo hướng thành công, hãy nghiên cứu kỹ những thói quen hàng ngày của bạn, và xem thứ gì cần phải thay đổi. Không phải tự nhiên mà rất nhiều người trải nghiệm một vấn đề nhiều lần – đó là ví dụ về hiệu lực của thói quen.

Hầu hết thành công và thất bại đều xuất phát từ những thói quen hàng ngày.



Tạm thời thay đổi một vài hành động chỉ là giải quyết vấn đề trước mắt, thay đổi vĩnh viễn thói quen mới là tìm kiếm giải pháp lâu dài. Thay đổi thói quen không dễ dàng. Nếu dễ thì tất cả mọi người đều thành công và cảm thấy mãn nguyện rồi. Muốn thay đổi thói quen, bạn phải cam kết điều chỉnh tư duy và hành động của mình cho đến khi đều đặn nhận được kết quả mong muốn. Những người làm chủ thành công sẵn sàng làm những việc khó khăn để đạt được kết quả tích cực. Những việc khó khăn đó có thể tạm gọi là kỷ luật. Kỷ luật hàng ngày được thực hiện đều đặn trong một thời gian dài sẽ tạo ra những thói quen tích cực. Những thói quen này sẽ khiến cuộc sống của bạn dễ dàng hơn. Kỷ luật hàng ngày sẽ duy trì những giải pháp cho cuộc sống và công việc kinh doanh của bạn. Sự mất trật tự hàng ngày sẽ nhân đôi những rắc rối trong cuộc sống và công việc kinh doanh của bạn. Trong cuộc sống cá nhân, chìa khóa để giải quyết mọi vấn đề là kỷ luật. Trong công việc, chìa khóa để tìm giải pháp là hệ thống. Chính kỷ luật hàng ngày là hệ thống vận hành cuộc sống của bạn một cách trơn tru. Nếu cuộc sống cá nhân của bạn đang đầy bão tố, kỷ luật hàng ngày sẽ giúp bạn dập tắt cơn bão và tận hưởng hành trình bằng cách tạo ra những thói quen tích cực.

Chìa khóa để giải quyết mọi vấn đề là kỷ luật.



Vấn đề công việc

Hầu hết những khó khăn trong công việc là kết quả của sự thất bại trong hệ thống chứ không phải thất bại về con người. Dù là một doanh nghiệp nhỏ hay một công ty nằm trong bảng xếp hạng Fortune 500, tổ chức nào cũng phải phát triển những hệ thống nếu muốn giảm thiểu vấn đề và đạt năng suất cao hơn. Chắc hẳn bạn từng biết đến cụm từ viết tắt của từ HỆ THỐNG (SYSTEM) (Save Yourself Stress Time Energy and Money): nghĩa là giúp bạn không bị căng thẳng, mất thời gian, năng lượng và tiền bạc. Để tìm ra những giải pháp triệt để cho các vấn đề lặp đi lặp lại, bạn phải tạo ra một hệ thống.

Một khi hệ thống được tạo ra, nó phải được vận hành một cách nhất quán. Nếu tạo ra một hệ thống và thấy được những kết quả tốt hơn thì nghĩa là bạn đang đi đúng đường. Nếu tạo ra một hệ thống mà vấn đề cũ vẫn không được giải quyết, hãy quay trở lại bàn thiết kế.

Tôi nói rằng tạo ra một hệ thống nhưng nhiều khi hệ thống của bạn chỉ cần được nâng cấp. Nếu bạn là người chủ đang vận hành một hệ thống trong công ty của mình, những rắc rối mới bắt đầu xuất hiện, đừng ngay lập tức đổ lỗi cho mọi người, hãy nhìn vào hệ thống và xem liệu có cần nâng cấp nó không. Nếu là nhân viên đang tuân theo một hệ thống làm việc và nhìn thấy cách cải thiện nó thì hãy làm điều đó. Đó có thể là tấm vé giúp bạn thăng tiến từ vị trí nhân viên lên người quản lý. Nếu có vài rắc rối tồn tại khá lâu, thì bạn cần tạo ra một hệ thống mới. Nếu công việc thuận lợi lại xuất hiện những khó khăn mới, bạn cần nâng cấp hệ thống đó. Tìm kiếm giải pháp lâu dài là tạo ra và nâng cấp những hệ thống. Cái hay của hệ thống là nó mang đến những giải pháp dài hạn chứ không phải ngắn hạn. Hãy học cách tạo ra và nâng cấp những hệ thống, bạn sẽ khám phá được những thành quả tuyệt vời từ chúng.

Kẻ làm chủ thành công hiểu rằng cuộc sống cá nhân và công việc có ảnh hưởng và tác động lẫn nhau. Do đó, tìm kiếm giải pháp trong vấn đề này sẽ giúp tìm ra giải pháp cho vấn đề còn lại. Duy trì kỷ luật hàng ngày trong đời sống cá nhân sẽ giúp bạn tạo ra và nâng cấp những hệ thống trong công việc và ngược lại. Đó là vì những kỷ luật và hệ thống mang lại sự bình yên trong tâm trí. Bình yên tâm trí là một trạng thái đầy sức mạnh giúp bạn trở nên sáng tạo hơn. Bạn cảm thấy bình yên ở nhà nhiều thì bạn dễ dàng tìm kiếm và sáng tạo những giải pháp trong công việc; bạn càng tạo ra nhiều sự bình yên trong công việc thì càng hiệu quả và sáng tạo trong việc tìm kiếm những giải pháp trong gia đình. Duy trì những kỷ luật và tạo ra những hệ thống không dễ dàng nhưng sau khi chúng đã được thiết lập, phần thưởng và ích lợi mang lại sẽ rất xứng đáng với công sức mà bạn bỏ ra. Những người làm chủ thành đạt sẵn sàng làm việc chăm chỉ để khiến cuộc sống của họ thoải mái hơn. Những người làm chủ thất bại làm những gì dễ dàng hôm nay và kết thúc bằng việc khiến mọi thứ trở nên khó khăn hơn. Hãy phát triển tâm lý người tìm kiếm giải pháp và thực hiện những hành động khó khăn trước mắt, kết quả dài hạn sẽ khiến bạn mỉm cười.

Bình yên trong tâm trí là trạng thái đầy sức mạnh giúp bạn trở nên sáng tạo hơn.



09

Kẻ làm chủ nhận trách nhiệm khi thất bại.

Người làm thuê xem thất bại là điều tệ hại.

Nhiều năm trước, tôi thấy một tòa nhà cho thuê ở vị trí giống với các quán phục vụ gần đại lộ. Tôi nghĩ rằng nó sẽ là một cửa hàng bán cà phê và sinh tố tuyệt vời. Tôi bắt đầu nghiên cứu các mô hình kinh doanh, tìm một đối tác để quản lý công việc kinh doanh hàng ngày và mở cửa hàng.

Nhưng thực tế không diễn ra chính xác như kế hoạch. Chúng tôi dự định cửa hàng sẽ mở cửa hoạt động trong vòng ba đến bốn tháng sau nhưng công việc liên tục bị trì hoãn và chịu hàng đống chi phí phát sinh. Cuối cùng, sau tám tháng cửa hàng mới mở cửa. Quá trình đó mất thời gian và số vốn gấp đôi so với dự kiến. Mọi chuyện chưa kết thúc ở đó. Sau khi mở cửa, cửa hàng nhanh chóng thua lỗ và tình trạng đó kéo dài khoảng 18 tháng sau. Rốt cuộc, tôi đã đầu tư 250.000 đô-la vốn ban đầu và khoản tiền 50.000 đô-la thuê nhà. Tổng cộng, tôi mất hơn 300.000 đô-la và cả tá thời gian. Nó là kinh nghiệm đáng để học hỏi nhưng không vui vẻ gì.

Tôi tốn mấy tháng trời để tìm ra lỗi sai của đối tác và đổ trách nhiệm cho anh ta. Cuối cùng, sau khi ngẫm nghĩ lại, tôi cũng nhận ra mình phải chịu trách nhiệm cho những kết quả của bản thân. Tôi ghi nhớ thất bại này và nhận được nhiều bài học quý giá từ nó.

Thất bại là bước đệm của thành công

Hệ thống trường học truyền thống huấn luyện lũ trẻ gấp sách và không được nhờ ai trợ giúp khi làm bài thi. Trường học đánh giá chúng trên thang điểm từ đậu đến rớt và khiến chúng tin rằng thất bại là điều tệ hại. Thực ra, thất bại chỉ là một bước đệm. Nó cho chúng ta cơ hội học hỏi và trưởng thành, nó chỉ cho chúng ta thấy chỗ cần sửa sai. Thế nhưng với nhiều người, thất bại không phải là một cơ hội sửa sai mà là sự phủ nhận.

Thất bại chỉ cho chúng ta thấy chỗ cần sửa sai.



Tôi luôn quan niệm rằng thất bại là một động từ chứ không phải một danh từ. Thất bại là do hành động của bạn chứ không phải do bản thân bạn. Tất cả chúng ta đều thất bại nhiều lần trong đời và sẽ còn thất bại nữa. Đó là một phần của cuộc đời. Thất bại là cơ hội để bắt đầu lại theo một cách mới và tốt hơn. Những người làm chủ thành công đều tin rằng thất bại là hiển nhiên và có giá trị giáo dục.

Những bài học bạn nhận được từ thất bại đáng giá và hiệu quả hơn bất cứ điều gì bạn có thể học được từ sách vở. Thất bại là sự phản hồi của thế giới thực, sau khi bạn hành động. Hãy tự hào về bản thân khi thất bại vì bạn đã dám hành động. Bạn đã tạo ra một kết quả. Bạn đã tác động lên thế giới và tạo ra một khác biệt từ những hành động của mình dù tích cực hay tiêu cực.

Hãy hỏi bản thân: “Bài học quan trọng nhất từ thất bại này là gì?” Thường thì mỗi thất bại có thể dạy chúng ta một bài học lớn và vài bài học nhỏ hơn. Hãy học cách tận thu những bài học từ các thất bại như vắt một quả cam. Hãy nắm lấy tất cả những bài học có được từ chúng.

Thất bại là cơ hội để bắt đầu lại theo một cách mới và tốt hơn.



Khi công việc kinh doanh cà phê của tôi trắc trở, tôi thừa nhận 50% lý do thất bại và đổ lỗi cho đối tác phần còn lại. Nó có vẻ logic vì rốt cuộc chúng tôi là đối tác của nhau. Nhưng sau một thời gian tức giận và bực bội với thất bại kia, tôi đã quyết định nhận nhiều trách nhiệm hơn. “Được rồi,” tôi nói: “Mình sẽ chịu 75% trách nhiệm. Chỉ 25% là lỗi của anh ta.” Tôi cảm thấy ổn hơn một chút nhưng trong lòng vẫn còn tức giận. Gần một năm sau ngày dẹp cửa hàng, khi đang đi dạo cùng vợ, bất thình lình, tôi nói: “Em biết không, anh nghĩ cuối cùng anh cũng có thể chấp nhận 90% trách nhiệm cho thất bại kia.”

Vợ tôi nói: “À, khi anh có thể nhận 100% trách nhiệm thì nghĩa là anh đã quên nó rồi.”

Tôi chẳng nói được lời nào. Sao vợ tôi dám nói thế? Tôi hơi bực mình nhưng sâu thẳm bên trong tôi biết cô ấy nói đúng, và tôi làm những gì mình phải làm: chấp nhận điều đó. Khi đó, tôi đã nhận 100% trách nhiệm, và ngay lập tức điều đáng kinh ngạc và thần kỳ đã xảy ra: một lực vô hình nhấc tôi lên khỏi mặt đất. Tôi cảm thấy sinh lực bản thân tăng lên cùng một cảm giác tự do và hạnh phúc mà đã lâu rồi tôi chưa từng trải qua.

Suốt cả một năm sau thất bại kia, tôi luôn tự hỏi bản thân: “Tôi có thể học được gì từ thất bại này?” Tôi đã nhận ra một quy luật: Nếu vẫn còn đổ lỗi và than phiền thì bạn sẽ chẳng thay đổi được. Nhưng khi chấp nhận 100% trách nhiệm cho kết quả của bản thân, bạn sẽ bắt đầu nhận được nhiều bài học giá trị từ những thất bại của mình. Tôi rút ra hai bài học lớn mà tôi nhận được sau khi ngừng đổ lỗi cho đối tác về thất bại của cửa hàng cà phê.

Bài học đầu tiên là hãy chấp nhận 100% trách nhiệm. Đó là tiền của tôi và chọn lựa của tôi khi chấp nhận rủi ro để mở cửa hàng và chính tôi đã lựa chọn anh đối tác kia.

Tôi đã để đối tác kiểm soát phần lớn công việc kinh doanh. Công bằng mà nói, anh đối tác này đã làm hết sức có thể khi nhận vị trí đó nhưng kinh nghiệm trước đây của anh ta không phù hợp với lĩnh vực mà tôi muốn anh làm. Nhận thức ra vấn đề này, tôi ước gì lúc đó anh ấy giao tiếp tốt hơn, kiên trì hơn và học cách tạo ra lợi nhuận cao hơn, nhưng rốt cuộc thì mọi chuyện đã rồi.

Nếu vẫn còn đổ lỗi và than phiền thì bạn sẽ chẳng thay đổi được gì.



Kẻ làm chủ phải chịu trách nhiệm cho mọi thất bại của mình. Đừng đổ lỗi, than phiền, biện minh nếu muốn học tập từ thất bại và sử dụng những bài học đó để trở nên mạnh mẽ và thông thái hơn. Kẻ làm chủ phải tìm ra câu trả lời cho cái họ cần và học cách ngừng đổ lỗi. Tức giận và đổ lỗi cho người khác khi mọi chuyện đã rồi sẽ chẳng mang lại lợi ích gì.

Người làm thuê có thể đổ lỗi, than phiền và nghỉ việc khi mọi thứ trở nên khó khăn nhưng kẻ làm chủ phải luôn mạnh mẽ và chọn cách trở nên mạnh mẽ hơn qua những thất bại. Những thất bại đó có thể không dễ dàng nhưng nếu học cách chấp nhận và học hỏi từ chúng, bạn sẽ trở nên mạnh mẽ và tự tin hơn.

Bài học quan trọng thứ hai là cần học cách giao tiếp tốt hơn. Tôi phải chịu trách nhiệm cho khả năng giao tiếp chưa tốt. Tôi thất bại trong việc

truyền đạt mong đợi của mình một cách rõ ràng đến đối tác, và anh ta thất bại trong việc giao tiếp với tôi. Rất nhiều thất bại xảy ra vì những hiểu lầm, và nhiều hiểu lầm đơn thuần là vì giao tiếp kém.

Giao tiếp cởi mở và thành thật là một kỹ năng mà kẻ làm chủ cần liên tục phát triển. Thất bại trong giao tiếp sẽ dẫn đến nhiều thất bại khác. Học được cách giao tiếp sẽ dẫn đến thành công. Hãy học giao tiếp bằng cách thực hành mỗi ngày.

Thất bại trong giao tiếp sẽ dẫn đến nhiều thất bại khác.



Những người làm chủ thành công thường xuyên củng cố kỹ năng giao tiếp của mình. Học cách truyền tải thông điệp rõ ràng để người khác hiểu được là một kỹ năng cần thiết. Giao tiếp rõ ràng xuất phát từ suy nghĩ và tầm nhìn rõ ràng. Nếu bạn suy nghĩ không rõ ràng thì khó mà truyền đạt được một thông điệp rõ ràng. Một số người dễ dàng truyền tải suy nghĩ của mình hơn so với những người khác, thường được gọi là "những người có năng khiếu giao tiếp". Dù họ không có năng khiếu đi chăng nữa, họ cũng có thể học nếu thực sự quyết tâm. Giao tiếp là một kỹ năng có được nhờ năng khiếu hoặc học tập.

Giao tiếp là một trong số những kỹ năng quan trọng mà bất cứ kẻ làm chủ tham vọng nào cũng phải học và thực hành. Để hiểu biết sâu hơn về giao tiếp hiệu quả, tôi đề nghị bạn đọc cuốn sách viết bởi cố vấn của tôi - Nido Qubein là Để trở thành bậc thầy giao tiếp.

Thất bại là một phần của cuộc đời, nhất là với những người đang học để trở thành kẻ làm chủ thành công. Hãy luôn nhớ rằng thất bại không phải là kẻ thù mà là người bạn, người thầy trong đời bạn. Khi bắt đầu nhìn nhận thất bại một cách tích cực, bạn sẽ bắt đầu nhìn thấy những lợi

ích mà nó mang lại. Hãy tin rằng nó tốt, bạn sẽ thu được những bài học và trưởng thành hơn. Kẻ làm thuê nhìn nhận thất bại bằng con mắt tiêu cực và đã đánh mất sức mạnh để đạt được thành công thực sự. Chính góc nhìn của bạn tạo ra những kết quả. Nếu muốn đạt kết quả mang tên Thành Công, bạn phải tập luyện để phát triển những góc nhìn tích cực về thất bại. Hầu hết những người làm chủ thành đạt tôi biết đã từng thất bại rất rất nhiều lần và chính những thất bại đó mang lại thành công tuyệt vời. Nếu tìm được những bài học từ thất bại, bạn sẽ biết chính xác mình cần gì để bước tới thành công.

Giao tiếp là một kỹ năng có được nhờ năng khiếu hoặc học tập.



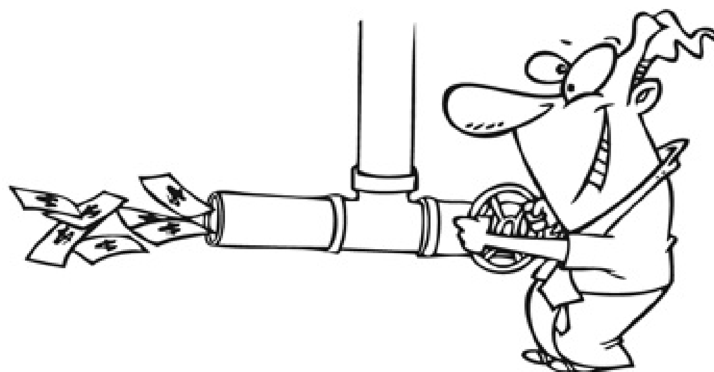
IO

Kẻ làm chủ tự học nhiều hơn tiêu khiển.
người làm thuê tiêu khiển nhiều hơn tự học.

Kinh nghiệm chính là ngôi trường đào tạo nên những kẻ làm chủ thành công, nó cung cấp một chương trình học không giống bất kỳ hệ thống trường học truyền thống nào. Kinh nghiệm dạy con người cách tự học không ngừng, cách tìm ra những giải pháp, cách biết nhiều thứ, cách khen và sửa sai, cách nhận "lỗi của tôi," cách xây dựng sự giàu có, cách hướng về tương lai và cách đón nhận rủi ro.

Những giáo viên trong "ngôi trường kinh nghiệm" muốn thấy sinh viên của mình thành công, nên họ không dạy sinh viên những con đường tắt. Vài giáo viên trong "ngôi trường kinh nghiệm" có tên là: Thất bại, Bị từ chối, Thua lỗ, Thái độ, Tư duy, Tha thứ, Kiên trì, Nghèo khổ và Thịnh vượng. Ngôi trường kinh nghiệm sẽ không cho phép sinh viên bỏ cuộc khi mọi thứ trở nên khó khăn. Nếu một sinh viên bỏ cuộc trước khi hoàn thành lớp học, sinh viên đó phải quay trở lại và vượt qua bài kiểm tra mới được tham dự lễ tốt nghiệp có tên gọi Thành công. Mỗi điều khác biệt trong cuốn sách nhỏ này là một trong những bài học quan trọng nhất mà "ngôi trường kinh nghiệm" có thể dạy cho những kẻ làm chủ.

KINH NGHIỆM CHÍNH LÀ TRƯỜNG ĐÀO TẠO NÊN NHỮNG KẺ LÀM CHỦ THÀNH CÔNG



Hệ thống đào tạo truyền thống dạy con người trở thành những người làm thuê chứ không phải kẻ làm chủ. Nó huấn luyện và tạo điều kiện cho con người suy nghĩ về tiền bạc và thành công một cách hạn hẹp. Các

trường học truyền thống áp đặt sẵn những kiến thức bạn phải học và buộc bạn phải tuân thủ luật lệ mà không được thắc mắc. Trong ngôi trường kinh nghiệm, kẻ làm chủ được tự do chọn môn học và có thể đặt bất kỳ câu hỏi nào mà không lo bị quở trách hay kỷ luật. Họ tự hỏi xem mình muốn làm gì với cuộc đời mình và sau đó hỏi những người khác những bí quyết thành công trong lĩnh vực mà họ đã chọn. Hệ thống trường học truyền thống không dạy con người suy nghĩ về việc trở thành một kẻ làm chủ thành công. Chắc chắn các giáo viên tiểu học từng hỏi lũ trẻ chúng muốn trở thành người như thế nào, nhưng câu trả lời đều được dẫn dắt đến việc trở thành người làm thuê. Chúng được dạy rằng phải học đại học nếu chúng muốn có một công việc tốt, nghĩa là trở thành một người làm thuê tốt. Làm thuê cũng chẳng có gì sai nếu đó là thứ bạn chọn, nhưng vẫn còn một lựa chọn khác là trở thành một ông chủ thành đạt. Bạn không thể trở thành một người làm chủ thành đạt từ hệ thống trường học truyền thống.

Trong ngôi trường kinh nghiệm, kẻ làm chủ được tự do chọn môn học.



Có chuyện gì đó đã xảy đến với bọn trẻ. Những năm đầu tiên học ở ngôi trường truyền thống, chúng có vài ý niệm về cái mình muốn, nhưng gần đến những năm cuối, chúng không còn ý niệm đó nữa.

Nếu hỏi các học sinh trung học tại sao chúng học đại học thì hầu hết sẽ trả lời bạn bằng một cái nhìn ngơ ngác. Tại sao rất nhiều thanh niên có ý niệm về cái mình mong muốn khi còn nhỏ nhưng đánh mất sau mười năm? Câu trả lời là chúng đã được tạo điều kiện để tuân theo những chỉ thị. Sau nhiều năm bị áp đặt, chúng không biết phải trả lời về ước mơ của mình ra sao. Bạn không thể trách cứ chúng, rất nhiều học

sinh lựa chọn vào đại học, đầu tư nhiều thời gian và tiền bạc để cuối cùng không sử dụng đến kiến thức đã học. Vài người còn nhận ra rằng họ đã phí phạm rất nhiều tiền bạc và thời gian cho việc học đại học. Tôi không học đại học. À, thực ra tôi có đi học hai tuần nhưng sau đó bỏ học và quản lý một cửa hàng thời trang nam tại địa phương. Tôi tin rằng mình có thể học nhiều kiến thức kinh doanh trong một cửa hàng như vậy. Tôi đã đúng! Những bài học tôi có được từ kinh nghiệm rất hiệu quả và có giá trị lâu dài. Tôi không ở đây để chỉ trích hệ thống trường học truyền thống – nơi tôi đã học tập từ mẫu giáo đến lớp 12 và đã tốt nghiệp. Tôi từng học qua một số giáo viên xuất sắc, những người giảng dạy vì đam mê và yêu trẻ nhưng vẫn có không ít giáo viên đi dạy chỉ để nhận lương. Với tôi, không còn gì tệ hơn đi làm chỉ vì tiền. Tất cả chúng ta đều có nhu cầu làm những công việc có ý nghĩa. Nếu làm một công việc vô nghĩa, nhiều khả năng cuộc sống của bạn chỉ là sự rập khuôn. Công việc là một phần quan trọng của cuộc đời và do đó, chất lượng cuộc sống liên quan trực tiếp đến những chọn lựa công việc của bạn. Có một câu nói: Nếu bạn chuẩn bị leo lên chiếc thang sự nghiệp, hãy chắc rằng nó tựa vào đúng bức tường. Nói cách khác, nếu bạn không thích thú với công việc hiện tại của mình, hãy thay đổi nó.

Hầu hết mọi người sống theo cách mà người khác chỉ bảo. Ban đầu là bố mẹ, tiếp theo là thầy cô giáo, và cứ thế tiếp diễn suốt đời với cấp trên của họ. Đáng buồn thay, rất nhiều người thích được chỉ bảo phải làm gì vì họ được huấn luyện để làm theo mệnh lệnh của người khác.

May thay, bạn dù thế nào vẫn có thể tái thiết lại tư duy của mình. Hãy bắt đầu việc đó bằng cách tự học lĩnh vực bạn thực sự yêu thích. Học những gì bạn yêu thích là chìa khóa để trở nên thành công và mãn nguyện.

Học những gì bạn yêu thích là chìa khóa để trở nên hành công và mãn nguyện.



Từ khi tôi nhận ra việc học là trách nhiệm của bản thân, cuộc đời tôi bắt đầu thay đổi theo hướng tốt hơn. Khi còn nhỏ mọi người nói tôi phải học cái này cái kia, nhưng giờ tôi chọn lĩnh vực mình sẽ đầu tư thời gian học hành. Nếu cho phép người khác chọn hộ và những lựa chọn đó không đúng với những khao khát của chúng ta, chúng ta sẽ cảm thấy thiếu đi mục đích và ý nghĩa của cuộc đời.

Nếu học ở ngôi trường truyền thống, bạn được dạy đóng sách lại khi bước vào phòng thi. Đó là một cách tiếp cận kỳ lạ, cuộc sống là một đề thi mở. Bạn có thể tìm thấy tất cả những đáp án chính xác bằng cách tiếp tục tự học. Thành công không chỉ là chuyện biết cái gì và biết ai, mà còn là những gì bạn lựa chọn. Cái bạn lựa chọn học sẽ chỉ ra danh tính những người bạn cần biết và cho bạn những cơ hội. Hãy bảo đảm rằng bạn tự học nhiều hơn tiêu khiển. Hãy tìm hiểu bản thân và sau đó tìm hiểu sở thích của những người bạn đang làm việc hay muốn làm việc cùng.

Thành công không chỉ là chuyện biết cái gì và biết ai, mà còn là những gì bạn lựa chọn.



Hãy hạn chế tiêu khiển. Hầu hết việc tiêu khiển trên thế giới đều mất thời gian. Dù rằng vài hoạt động tiêu khiển khiến bạn thích thú và giúp bạn giải thoát tạm thời khỏi những áp lực cuộc sống, nhưng nó cũng có thể gây ra căng thẳng. Những gì bạn đang liên tục ghi nhận vào tâm trí sẽ hình thành tương lai bạn.

Tiêu khiển nghĩa là "cản trở việc tham gia," và hầu hết những trò tiêu khiển thực hiện chính xác điều đó: Nó ngăn cản bạn tham gia vào cuộc sống. Khi tìm kiếm sự tiêu khiển, hãy tìm đến những tiêu khiển tích cực, có khả năng truyền cảm hứng cho bạn. Hãy xem những bộ phim dựa trên những câu chuyện có thật cổ vũ bạn hành động. Hãy hành động để đạt được giấc mơ của mình. Hãy hạn chế tham gia các trò tiêu khiển và đầu tư cho việc tự học. Giấc mơ của bạn xứng đáng được đánh đổi như vậy? Bạn có thể học được rất nhiều điều hữu ích trong mười hai tháng nếu không dành thời gian dán mắt vào truyền hình. Kiến thức mới chắc chắn sẽ giúp bạn cải thiện tiêu chuẩn và chất lượng sống. Hãy nhớ rằng việc học là trách nhiệm của bạn.

Hãy hành động để đạt được giấc mơ của mình.



Tôi rất ngạc nhiên khi biết rằng hầu hết mọi người không quan tâm đến cái họ thực sự muốn làm trong cuộc đời mình. Tôi viết sách và giảng dạy ở các hội thảo để giúp mọi người tìm ra con đường thành công trong công việc họ yêu thích. Để thiết lập được các mục tiêu, bạn phải hiểu bản thân mình, bạn thích và không thích gì, điểm mạnh và điểm yếu của bạn là gì! Tính cách cá nhân của bạn thế nào! Bạn thích làm gì!

Nếu bạn chưa từng làm những bài kiểm tra tính cách cá nhân trước đây, hãy nhanh chóng làm thử – đó là một quá trình thú vị và hữu ích. Nếu đã từng làm những bài kiểm tra như thế, hãy làm thêm lần nữa và lần này, hãy nghiên cứu nó kỹ hơn. Hiện nay, có nhiều bài kiểm tra tính cách khá hiệu quả, nhưng theo tôi bài kiểm tra đơn giản và hiệu quả nhất là dựa trên mô hình DISC. Trong một mô hình DISC, những người D là người chấp nhận rủi ro, quyết đoán, hướng đến kết quả và có tính lấn át. Người I là kiểu người vui tính và truyền cảm hứng, người thích cười và khiến những người khác cười. Người S là người an toàn, chắc chắn, đáng tin, chăm chỉ và là dạng người chân thành mà bạn có thể dựa vào. Người C là người tính toán, tỉ mỉ, chính xác và là con người có kế hoạch rõ ràng.

Dưới đây là ví dụ về từng loại tính cách. Hãy tưởng tượng có một căn nhà cần được tu sửa. Người D sẽ nói: “Được rồi, chúng ta cần phá tường và dẹp những cái ống sang bên kia. Nào, hãy bắt tay vào làm nhé.” Và người I sẽ nói rằng: “Tôi sẽ mua pizza và mở nhạc. Ai sẽ tham gia nào?”,

người S sẽ nói: “Bạn cần tôi ở đâu? Hãy nói cho tôi biết tôi phải làm gì” và họ cũng là những người cuối cùng ở lại đến 10 giờ tối với cây đèn pin để sơn nốt góc còn lại của căn phòng. Người C sẽ nói: “Ừm, chúng ta có giấy phép cho tất cả những thứ này không nhỉ?”

Bạn có thể nhận ra mình là kiểu người D, I, S hay C từ ví dụ trên. Từng loại tính cách có mặt yếu và mặt mạnh của nó. Bạn cần biết mình và những người khác thuộc loại tính cách nào để thành công. Tự tìm hiểu về tính cách và những nhu cầu bản thân cho phép bạn chủ động tham gia vào công việc và có cảm giác mãn nguyện hơn. Tìm hiểu tính cách của những người khác giúp bạn hiểu họ hơn. Khi đó, bạn có thể nói được ngôn ngữ của họ và đáp ứng nhu cầu của họ tốt hơn. Khi có thể nói ngôn ngữ của ai đó và đáp ứng nhu cầu của họ, bạn trở thành người lãnh đạo. Người làm chủ là người hiểu bản thân và những người xung quanh. Bạn có biết điều gì là động lực thúc đẩy bản thân bạn không? Kẻ làm chủ biết rõ điểm mạnh và điểm yếu của mình. Người không biết điểm mạnh và điểm yếu của mình bị quản lý và làm theo những gì người khác chỉ bảo. Những người phát triển được khả năng bừng ngộ nội tâm, học được cách hiểu và liên kết với người khác có thể trở thành những kẻ làm chủ thành đạt.

Kẻ làm chủ biết rõ điểm mạnh và điểm yếu của mình.



Một trong những kỹ năng của kẻ làm chủ là khả năng liên kết, xây dựng và mở rộng mối quan hệ. Với nhiều người, việc mở rộng mối quan hệ không hề dễ dàng, nhưng dù tính cách của bạn thế nào, bạn vẫn có thể học được cách xây dựng những mối quan hệ tốt.

Người xưa có câu: “Quan trọng không phải bạn biết cái gì mà là bạn biết ai.” Câu nói chứa đựng một số chân lý nhưng chính xác hơn lẽ ra

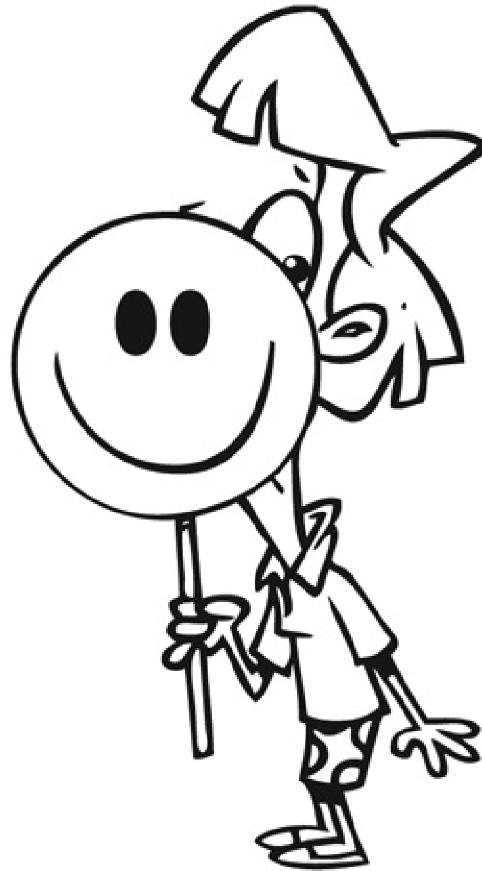
phải là: “Quan trọng là bạn biết ai và biết cái gì.” Kẻ làm chủ phải liên tục học cách cải thiện kỹ năng mở rộng mối quan hệ của mình. Họ rất coi trọng việc tăng cường hiểu biết về những người họ muốn xây dựng mối quan hệ. Bạn muốn kết giao với ai? Cá tính và sở thích của người đó như thế nào? Nghiên cứu về những sở thích của người mà bạn muốn xây dựng mối quan hệ là điều rất quan trọng. Nếu không có chung sở thích nào, nhiều khả năng bạn sẽ không xây dựng thành công mối quan hệ với họ. Do đó, lời khuyên của tôi cho những người muốn trở thành kẻ làm chủ là tự tìm hiểu về bản thân, sau đó học cách xây dựng những mối quan hệ tốt hơn.

Quan trọng là bạn biết ai và biết cái gì



Một chủ đề quan trọng khác mà những người làm chủ cần học là khả năng lãnh đạo. Khả năng kinh doanh và khả năng lãnh đạo luôn phải đồng hành cùng nhau. Khả năng lãnh đạo là sự ảnh hưởng. Những người làm chủ thành công học được cách tạo ảnh hưởng lên người khác. Những kẻ làm chủ thất bại chưa học được cách lãnh đạo. Bạn phải học và thực hành những nguyên tắc lãnh đạo nếu muốn trở thành một ông chủ thành đạt. Có rất nhiều nguyên tắc lãnh đạo, nhưng tôi chỉ chia sẻ hai nguyên tắc quan trọng nhất mà tôi tin tưởng: Phải học cách truyền cảm hứng và cổ vũ cho bản thân và cho những người khác.

Phải học cách truyền cảm hứng và cổ vũ cho bản thân và cho những người khác



Truyền cảm hứng là kết quả của một niềm tin tích cực về bản thân, con người, những cơ hội và công việc hiện tại của bạn. Nó xuất phát từ những nỗ lực kinh doanh với một thái độ tích cực rằng bạn có thể và sẽ thành công. Một bí quyết giúp bạn truyền cảm hứng là phải luôn giữ cho mình tràn đầy cảm hứng. Khả năng lãnh đạo thực sự bắt đầu bằng khả năng tự lãnh đạo. Nếu chính bạn không tràn đầy cảm hứng thì bạn không thể truyền cảm hứng cho mọi người được. Cảm hứng giúp người làm chủ tập trung vào những mục tiêu và hành động để đạt được những mục tiêu đó. Những người làm chủ thành công có thể tập trung và hành động vì tin tưởng rằng mình đang làm điều quan trọng cho bản thân và cho những người khác. Những lãnh đạo chân chính luôn truyền cảm hứng để mọi người tin tưởng rằng họ có thể đạt được những mục tiêu của nhà lãnh đạo. Tất cả mọi người đều thích tham gia vào những điều quan trọng, ý nghĩa và lớn hơn bản thân họ. Việc truyền cảm hứng sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu công việc hiện tại quan trọng với bạn và tạo ra những khác biệt tích cực đến cuộc sống của những người khác.

Nếu chính bạn không tràn đầy cảm hứng bạn không thể truyền cảm hứng cho mọi người được.



Những người làm chủ thành công truyền cảm hứng để mọi người tin rằng sản phẩm và dịch vụ của họ quan trọng đến nỗi nhờ có chúng mà cuộc đời của một người sẽ trở nên tốt đẹp hơn. Nếu bạn tin tưởng vào điều mình đang làm và phát triển thì sức mạnh của cảm hứng sẽ giúp bạn vượt qua những khoảng thời gian khó khăn, những vật lộn và thất bại không thể tránh khỏi. Sẽ cực kỳ khó khăn để đạt được thành công nếu thiếu cảm hứng. Muốn thành công, bạn phải làm việc chăm chỉ, và chính cảm hứng sẽ mang đến sức mạnh để bạn tiếp tục làm việc khi cảm thấy mình muốn bỏ cuộc. Einstein từng nói rằng: “Thiên tài chỉ có 1% cảm hứng và 99% còn lại là mồ hôi.” Tôi muốn thêm vào ý rằng 1% cảm hứng đó khiến 99% mồ hôi kia khả thi. Con người sẽ không kiên trì, chăm chỉ hoàn thành một mục tiêu quan trọng, trừ khi họ thực sự có hứng thú làm điều đó. Nếu giữ được bản thân luôn tràn đầy cảm hứng, bạn sẽ học được cách truyền cảm hứng cho người khác. Những người làm chủ thành công trong việc truyền cảm hứng cho bản thân và người khác là người sẽ tạo ra nhiều thành công hơn.

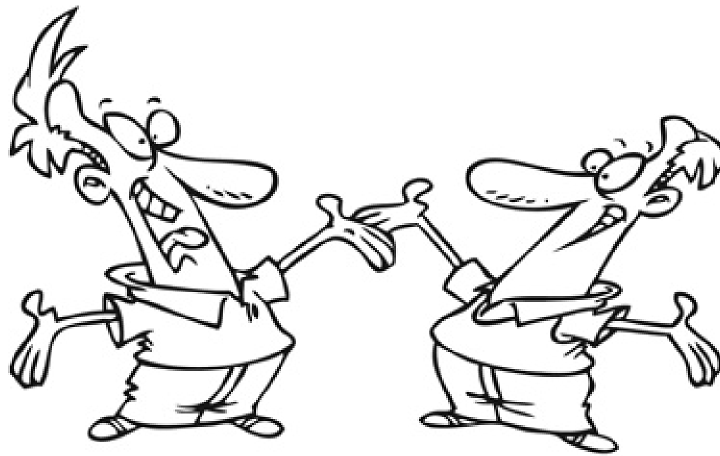
Chính cảm hứng sẽ mang đến sức mạnh để bạn tiếp tục làm việc khi bạn muốn bỏ cuộc.



Khích lệ tinh thần

Động viên, khích lệ có liên hệ mật thiết với cảm hứng. Thực tế, chúng thường nuôi dưỡng và hỗ trợ cho nhau. Tuy nhiên, cũng có vài khác biệt nhỏ giữa hai yếu tố này: Truyền cảm hứng thường giúp mọi người ở bước bắt đầu, còn động viên giúp mọi người tiếp tục tiến bước khi đang trên con đường đó. Truyền cảm hứng thiên về cảm xúc nội tâm, còn động viên thiên về hành động bên ngoài, dù đó chỉ là một nụ cười, một cái vỗ vai hay một câu nói chân thành. Trong số đó cách động viên ý nghĩa nhất là thể hiện qua câu chữ. Đôi khi nói với ai đó rằng bạn đặt niềm tin nơi họ và tin rằng họ có thể thành công là đủ để họ thành công thực sự. Rất nhiều người thất bại vì thiếu những sự động viên. Rất nhiều người có thể đạt được nhiều thành công hơn trong cuộc sống nếu nhận được sự động viên. Đừng phớt lờ sự thật đơn giản này. Động viên có thể thay đổi thái độ, từ đó sẽ thay đổi hành động và thay đổi kết quả. Động viên thay đổi tất cả và nếu thực hiện nó mỗi ngày như một phần cuộc sống của bạn, bạn sẽ thu được những lợi ích khổng lồ.

Động viên có thể thay đổi thái độ, từ đó thay đổi hành động và thay đổi kết quả



Giống với truyền cảm hứng, nếu không thể tự động viên mình thì bạn cũng không thể động viên được những người khác. Tôi không hề nói quá vai trò của động viên trong cuộc sống một người chủ. Động viên rất thiết yếu vì chúng ta không tránh khỏi những lúc nản lòng, đặc biệt là khi mọi chuyện không như kế hoạch. Sự nản lòng là kẻ thù của thành công. Nếu học được cách động viên bản thân và những người khác, bạn sẽ trở nên bền chí và có thể vượt qua được những trở ngại cản đường bạn. Đừng ngần ngại động viên ai đó. Hãy động viên ngay hôm nay và thực hiện hành động đó nhiều nhất có thể. Đừng chờ người khác động viên chính mình, hãy học cách tự động viên bản thân. Những người làm chủ thành công rất giỏi trong việc động viên người khác vì họ luyện tập thường xuyên với chính bản thân mình. Khi cảm thấy chán nản, trách nhiệm của bạn là phải động viên bản thân và hành động tích cực hướng đến các mục tiêu. Chán nản chỉ khiến bạn mất đi sự tập trung và thay đổi định hướng khỏi những điều quan trọng. Một trong những cách tốt nhất để có lại động lực khi mất tập trung là chúng ta có trách nhiệm lấy lại sự tập trung. Tái tập trung thường là ranh giới giữa thành công và thất bại trong kinh doanh. Khi học được cách tái tập trung tâm trí và sức lực vào ưu tiên quan trọng nhất, bạn sẽ tràn đầy động lực và có khả năng động viên những người khác. Hãy tự học nghệ thuật lãnh đạo, học cách lãnh đạo bằng cảm hứng và động viên. Lãnh đạo bằng cảm hứng và động viên tạo ra kẻ làm chủ thành đạt.

Sự nản lòng là kẻ thù của thành công.



Giờ thì sao?

Hãy ghé thăm website www.keithcameronsmith.com và đăng ký nhận Thông Tin Những Khác Biệt Thông Minh để tiếp tục phát triển tư duy cho mục tiêu tự do cá nhân và tài chính. Bạn cũng sẽ nhận được những cập nhật về những sự kiện mà bạn có thể trực tiếp gặp tôi.

Hãy chia sẻ cuốn sách này với những người thích hợp trong cuộc đời bạn. Hãy thảo luận những khác biệt này với họ. Hãy hỏi họ khác biệt nào quan trọng nhất trong tình thế hiện tại của họ.

Hãy đọc lại cuốn sách này mỗi tháng, và hãy nuôi dưỡng hạt giống bạn vừa cấy trồng vào tư duy của bạn. Tôi viết cuốn sách này ngắn gọn và đơn giản để bạn có thể đọc lại nó nhiều lần.

Phụ lục

Chủ với làm thuê và cách thợ săn quản lý bầy chó

Một cách miêu tả khác giữa người làm chủ và kẻ làm thuê là cách "thợ săn quản lý bầy chó". Các bạn sẽ thấy, quan hệ ông chủ và người làm thuê không khác là bao.

1. Một chú chó săn chạy khắp cánh đồng dưới chân núi mà không bắt được con thỏ nào.

Người chăn dê thấy thế cười, trêu chú chó:

- Chú thật bất tài. Con thỏ nhỏ hơn chú bao nhiêu mà còn chạy nhanh hơn. Chó săn đáp:

- Ông không biết mục đích chạy của bọn tôi hoàn toàn khác nhau! Tôi chạy chỉ vì miếng ăn, còn thỏ chạy vì tính mạng!

Thợ săn nghe cuộc trò chuyện của người chăn dê và chú chó, nghĩ bụng: "Con chó này nói đúng. Nếu ta muốn có nhiều thỏ hơn thì phải nghĩ cách khác". Một ý nghĩ lóe lên trong đầu thợ săn. Đó là tia lửa đầu tiên của khoa học quản lý.

2. Thế là thợ săn ra chợ mua thêm mấy con chó săn khác. Sau đó, ông ta ra chính sách mới: Hễ con nào bắt được đủ số thỏ sẽ được "trả lương" bằng mấy chiếc xương. Không bắt được thỏ thì không có ăn.

Chiêu mới quả cao tay. Bầy chó tranh nhau săn bắt, đem rất nhiều thỏ về, bởi chẳng con nào muốn thấy chó khác gặm xương, trong khi mình hóp bụng trương mắt ếch.

3. Được một thời gian, lại có vấn đề xuất hiện. Bầy chó nhận ra: thỏ lớn khó bắt hơn thỏ bé, vậy mà bắt được bất kể thỏ lớn hay thỏ bé thì đều nhận trả công như nhau. Lúc đầu chỉ có một vài con giỏi nhận xét mới chuyên bắt thỏ nhỏ, sau cả đàn đều làm theo.

Thợ săn hỏi:

- Gần đây thỏ bọn bay bắt được càng ngày càng nhỏ, vì sao vậy?

Bầy chó trả lời:

- Thỏ lớn thỏ nhỏ không khác nhau, ai phí công đi bắt thỏ lớn đây?

Sau một thời gian suy nghĩ, thợ săn quyết định không dùng xương để trả cho số lượng thỏ, mà dùng phương pháp đánh giá hiệu quả: cứ

một thời gian lại thống kê trọng lượng thỏ của từng con săn về, từ đó trả công theo từng giai đoạn.

Cách quản lý mới của thợ săn lập tức có tác dụng, số thỏ bầy chó săn về tăng cả số lượng lẫn chất lượng. Thợ săn rất đắc ý.

4. Thế nhưng, ngày này qua ngày khác, thợ săn lại thấy số thỏ bầy chó săn về giảm rõ rệt, mà những con chó càng nhiều kinh nghiệm thì lại đem về càng ít thỏ.

Thợ săn hỏi bầy chó. Bầy chó đáp:

- Quãng đời đẹp nhất của bọn tôi đều là cho ông, chủ nhân. Nhưng giờ bọn tôi ngày một già. Khi không bắt được thỏ nữa, ông có còn cho tôi xương không?

Thế là thợ săn thống kê lại toàn bộ số thỏ bắt được của từng con, tiến hành phân tích, đưa ra quy định mới về trả công: Nếu bắt được số thỏ vượt một mức nhất định, chó săn khi về già sẽ được trả số xương nhất định.

Bầy chó vui sướng, tất cả lại lao đi săn, cố để hoàn thành nhiệm vụ ông chủ giao. Qua một thời gian, một số chú chó đã hoàn thành chỉ tiêu.

5. Một thời gian sau, có một con nói:

- Chúng tôi cố gắng thế mà chỉ được trả mấy khúc xương, mà số thỏ tôi săn được quý gấp bao nhiêu lần xương. Vì sao chúng tôi không bắt thỏ cho chính mình nhỉ?

Thế là có mấy chú chó bỏ thợ săn, tự mình lập xưởng bắt thỏ.

Vậy câu chuyện có ý nghĩa gì? Đó chính là các bước phát triển của khoa học quản lý.

Không chỉ có thợ săn, ngay cả chó săn cũng có nhu cầu lập nghiệp.

Nhìn từng chú từng chú chó săn bỏ đi, vì sao chúng ta không tạo cho họ cơ hội lập nghiệp trong nội bộ công ty? Nếu trong công ty có “Hội khích lệ nhân viên lập nghiệp”, hội sẽ tìm những cách thức thích hợp để khích lệ và giúp đỡ nhân viên lập nghiệp. Như vậy, một mặt công ty có thêm nhiều cơ hội đầu tư; mặt khác, nhân viên có thể tự quản lý một hạng mục mới, bước một bước dài trong sự nghiệp.

Nó không chỉ giữ chân được những người ưu tú trong công ty, mà còn tạo thêm nhiều lợi nhuận và tránh được những cuộc cạnh tranh phức tạp sau này.

Tiện nói luôn: anh là người tài, nhưng cậy tài mà khinh khi sẽ chuốc

đố kị mà thôi. Như câu chuyện trên coi nhân viên là bầy chó là không được. Bạn sẽ bị đố kị ngay lập tức.

Lời kết: Công ty có được tinh thần cống hiến của nhân viên hay không, vấn đề cốt yếu là có tạo điều kiện cho họ sáng tạo hay không, có cho họ cảm giác thành đạt và thực hiện được ước mơ hay không. Trả lương, thưởng, đánh giá hiệu quả, tạo điều kiện để nhân viên thực hiện kế hoạch… đều là những công cụ hữu hiệu để nhà quản lý kích thích tinh thần làm việc của nhân viên.

Có những người mục đích làm việc không chỉ xuất phát từ tiền, mà còn từ tình yêu công việc. Trong tiềm thức, mỗi nhân viên đều hy vọng được làm và phát triển công việc mình yêu thích.

Tạo "đất" cho nhân viên làm việc là một kỹ thuật quản lý mới. Một mặt nó giúp nhân viên hiểu rõ vị trí và phương hướng làm việc của mình trong công ty, phát huy năng lực, thỏa mãn tình yêu công việc và khát vọng thành đạt của nhân viên; mặt khác nó là cách giữ gìn và phát triển hữu hiệu nguồn lực con người, đáp ứng cả nhu cầu hiện tại và tương lai của công ty.

Dùng kỹ thuật quản lý mới này, bạn có thể đề ra được bao kế hoạch, đồng thời tạo cho nhân viên cơ hội học tập và phát triển. Khích lệ tinh thần tiến thủ của nhân viên, bạn sẽ không ngừng tăng cao hiệu suất và thực hiện mục tiêu chiến lược của công ty.

Sưu tầm

Đi làm và làm chủ

Lúc đi làm, mỗi khi có chuyện xảy ra, có lẽ nó không liên quan đến bạn. Vì thế, ai đó cần phải giải quyết nó và người đó tất nhiên không phải là bạn.

Lúc làm chủ, mỗi khi có chuyện xảy ra, nếu không kịp xử lý doanh nghiệp có thể tiêu tùng. Vì thế bằng mọi giá phải ngay lập tức giải quyết nó.

Đây là một ví dụ cho thấy sự khác biệt rất cơ bản trong hai lối tư duy. Với nhiều nhà phân phối, thực là khó khăn để họ có thể thay đổi cách tư duy cố hữu của mình.

Một nhà phân phối chia sẻ thông tin với một khách hàng ở xa, nơi không có trung tâm phân phối. Người khách hàng đó than phiền rằng: "Tiền gửi sản phẩm về đây mắc quá em ơi, làm sao mà chị làm được". Một số nhà phân phối với tư duy của người làm công sẽ bỏ cuộc.

Ngược lại, người với tư duy làm chủ sẽ ngay lập tức suy nghĩ để giải

quyết tình huống mới đưa ra. Có khả năng họ sẽ đi đến một trong những giải pháp sau:

Tìm những khách hàng có thể chịu chấp nhận mức phí vận chuyển này.

Thử phương pháp vận chuyển khác.

Tìm những khách hàng muốn dùng sản phẩm đến mức họ không quan tâm đến phí vận chuyển.

Chứng minh cho khách hàng sản phẩm này không gì có thể thay thế được, phí vận chuyển không làm giảm khả năng tiêu thụ.

Lên kế hoạch tiêu thụ với số lượng lớn để giảm thiểu chi phí.

Một giải pháp hay ho nào khác mà bạn nghĩ ra.

Lần tới, khi suy nghĩ: “Có ai đó cần phải giải quyết vấn đề này chứ” xuất hiện, hãy tự hỏi và trả lời cho mình câu hỏi sau đây:

Hỏi: Trong kinh doanh chúng ta có gặp khó khăn không?

Đáp: Có chứ! Và những người chủ doanh nghiệp có trách nhiệm phải vượt qua nó. Đó là lý do tại sao họ làm chủ.

Bạn chọn làm chủ hay làm thuê?

Những người thành công chọn làm bất kỳ điều gì để tạo ra cuộc sống mà họ mong muốn. Họ không ngồi một chỗ, chờ đợi ai đó trao cho họ đúng cơ hội, hay đưa cho họ "một kế hoạch hành động đảm bảo và ít rủi ro" nào đó. Sự khác biệt đem lại thành công nằm trong chính tay bạn, đó là tư duy làm chủ đối lập với tư duy làm thuê.

Sự khác biệt này không nằm ở việc bạn là một ông chủ hay nhân viên mà nằm ở tư duy. Rất nhiều nhân viên có tư duy làm chủ, trong khi nhiều ông chủ thể hiện tư duy làm thuê.

Tư duy làm chủ liên quan đến 6 điểm khác biệt chính sau đây:

1. Tập trung đóng góp thay vì đoạt được quyền hành

Nếu để ý đến cuộc sống hiện tại của bạn, bạn sẽ thấy có lúc mình cũng mang tư duy quyền lực, khi bạn tin rằng chỉ bằng việc hít vào thở ra, bạn có thể có được những phần thưởng và lợi ích mà không cần đến đóng góp và thành quả của những đóng góp ấy.

Lấy đóng góp làm trọng tâm cuộc sống có nghĩa là bạn quan tâm đến những gì mà bạn có thể đóng góp cho bất cứ ai, trong bất kỳ tình huống nào mà bỏ qua tất cả những cảm giác bị ép buộc, nghĩa vụ trong đầu của bạn. Đó là triết lý "cho đi, cho đi và cho đi".

2. Tập trung vào hiệu quả thay vì kết quả

Những người có tư duy làm chủ tập trung không mệt mỏi để đạt được những thành quả đặc biệt mà họ muốn tạo ra trong cuộc sống và chỉ làm những việc liên quan trực tiếp đến chúng. Họ loại bỏ hết những thứ tào lao không mang lại hiệu quả.

Trái lại, những người có tư duy làm thuê cảm thấy hài lòng khi chỉ cần làm việc chăm chỉ, chăm chỉ và chăm chỉ hơn nữa mà không quan tâm liệu tất cả nỗ lực của mình có trực tiếp tạo ra những hiệu quả cụ thể mà mình mong muốn hay không.

3. Phân loại công việc theo nhu cầu đối lập với yêu cầu

Nếu bạn tìm kiếm và quan tâm đến nhu cầu trong một tình huống thay vì yêu cầu của sếp, đồng nghiệp hay khách hàng, bạn sẽ luôn là người đầu tiên được đề bạt, người đầu tiên giành được vụ làm ăn/dự án mới và là người cuối cùng bị sa thải. Loại bỏ thói quen làm theo yêu cầu, bạn sẽ càng thành công.

4. Làm việc vượt ra khỏi quyền hạn - Đừng làm việc để bảo vệ vị trí hiện

tại

Điều gì ngăn cản bạn không thể tiến thêm bước nữa trong nấc thang sự nghiệp? Đó là vì bạn bám quá chắc vào nấc thang hiện tại như thể đó là điểm tựa duy nhất cho cuộc sống của bạn.

Làm sao bạn có thể trở thành lãnh đạo hay sếp? Hãy bắt đầu bằng việc khiến mình không còn phù hợp với vai trò hiện tại và tìm cách nắm giữ vị trí cao hơn, và cứ tiếp tục như thế.

Thực sự, một ai đó liên tục khiến bản thân "không cần thiết" và "thừa" ở những công việc cấp thấp trong tổ chức, bằng cách tuyển dụng tốt, thuê ngoài, ủy quyền, tự động hóa, hệ thống hóa,... và tìm kiếm các vị trí cấp cao hơn, chính là người không thể thiếu trong tổ chức của bạn.

5. Hướng đến các quyết định lớn lao, thậm chí vượt quyền

Những người thành công không chờ ai đó bảo họ phải thành công, họ không đợi ai đó bắt họ phải ra những quyết định và gây ảnh hưởng lớn lao trong cuộc sống.

Những người có tư duy làm thuê không muốn chịu trách nhiệm với các quyết định sai lầm của mình, vì thế họ né tránh trách nhiệm ra quyết định. Đó là một phần của hành động bảo vệ công việc.

Nhưng họ không hiểu rằng, cách ứng xử này đi ngược lại mục đích đảm bảo công việc tương lai của họ. Bởi họ không thực sự ra bất cứ quyết định nào, có nghĩa là họ chẳng mang lại ảnh hưởng gì. Họ sẽ là người đầu tiên phải ra đi khi cấp trên cân nhắc cắt giảm biên chế.

6. Nhìn nhận vấn đề đơn giản và thiết thực chứ đừng quá nặng nề

Một khía cạnh quan trọng của tư duy kinh doanh đó là quan sát thế giới xung quanh bạn với lăng kính rộng hơn. Những người có tư duy làm chủ nhìn ra thế giới với sự linh hoạt, mềm mỏng và đa dạng. Họ biết cách "uốn cong" thực tế hiện tại theo ý họ.

Trái lại, những người có tư duy làm thuê, nhìn ra và thấy thế giới đầy rẫy quy tắc, thứ bậc, quy định. Họ răm rắp làm theo quy trình với hy vọng nếu họ làm theo những gì được yêu cầu, mọi chuyện sẽ ổn.